

पैसा डेम डमावा.
डिमन येडे इपिआ.

અર્પણ પત્ર.

વ્યાપારાદિ સુમાર્ગે દેશોન્નતિની ઇચ્છા

રાખનાર સદ્ગૃહસ્થો જ્ઞેમનાં મુ-

બારક નામ આ પુસ્તકને

છેડે નોંધેલાં છે તેમને

આ લઘુ પુસ્તક

હું પ્રેમ પૂર્વક

અર્પણ કરૂં

હું.

કર્તા.

પ્રસ્તાવના.

આપણી ભાષામાં અર્થ શાસ્ત્રનું રા. બા. અંગ્રાસાલકૃત એકજ પુસ્તક છે. પણ “પૈસા કેમ કમાવા” એવું પુસ્તક તો એક પણ નથી. તેથી તથા વેપાર રોજગાર સંબંધી વિચારોનું જ્ઞાન આ દેશના વેપારીઓને આવશ્યક છે એમ જણાયથી, એ વિશે એક ઉપયોગી પુસ્તક લખવાનો મેં વિચાર કર્યો. એવામાં “પૈસા કેમ કમાવા” એ મથાળાનીચે મારા વાંચવામાં એક ઈંગ્લેશ પુસ્તક આવ્યું. એ પુસ્તક પરદેશમાં પરદેશીઓના ઉપયોગ માટે લખાયેલું હોવાથી તેનો ખીલકુલ તરજુમો આ દેશને ઉપયોગી લાગ્યેજાય. તોપણ તેમાંના વિચાર અને ધોરણો કાંઈ જુદાં ન હોય. વેપારના નિયમો ને બંધારણનો એકજ હોય. તેથી એ પુસ્તકને આધારે આ દેશને અનુકુળ પડે એવી રીતે ગાંઠવીને એક પુસ્તક લખી મારી આકાંક્ષા પૂર્ણ કરવાનાં મેં હરાવ કર્યો. તેથી શરૂઆતમાં મેં વિજ્ઞાન વિજ્ઞાસમાં એ સંબંધી કેટલાક વિષયો લખ્યા.

એ વિષયો એકઠા કરીને તથા તેમાં કેટલોક સુધારો વધારો કરીને અને કેટલુંક ખીલકુલ નવું ઉમેરીને આ પુસ્તક બહાર પાડ્યું છે. મને આશા છે કે એ પુસ્તક જુગરાતી વાંચનાર વેપારી પ્રબળને અને વેપારી થવાની ઈચ્છા રાખનાર નવા ઉમેદવારને તથા આ દેશની નિરધન સ્થિતિમાં સુધારો થયેલો જોવાની હતાસા રાખનાર દેશ હિતેચ્છુઓને ઉપયોગી જણાશે. આ પુસ્તક વાંચીને સારા વેપારી થવાને અને જે વડે આ દેશના વેપારીઓની ને લોકોની આખર ને વડ પરદેશમાં પંકાય એવું થવાને જે સદ્ગુણો જોઈએ, તે આ પુસ્તક વાંચનાર થોડાપણુ ગ્રહણ કરીને આ દેશની ક્ષાંતિમાં કાંઈપણુ ઉમેરો કરશે, તથા આ દેશની ધન સ્થિતિમાં કાંઈપણુ સુધારો થશે તો આ ગ્રંથની મારી મહેનત સફળ થઈ સમજાશે.

મને વેપારનો અનુભવ નથી. માત્ર પારકું લેખને અને તે-
 ને આધારે આ દેશને અનુકુળ કેમ થશે તેનો વિચાર કરીને મ-
 ને સમજાયું તે પ્રમાણે મેં આ પુસ્તક રચ્યું છે. વિચારો ને ઘો-
 રણો બધાં પારકાં છે, તથાપિ તે આ દેશને અનુકુળ કરવાને તેમાં
 મારી મતિ પ્રમાણે મેં કોઈ કોઈ ઠેકાણે ફેરફાર પણ કર્યો છે.
 પણ મારા અનુભવ વગરના વિચારમાં જો કોઈ અનુભવી વેપારીને
 કોઈ પણ ભૂલ જણાય તો તે દર્શાવવાની મને કૃપા કરશે તો હું
 તેમનો ઉપકારી થઈશ.

કર્તી,

પૈસા કેમ કમાવા,

પ્રકરણ ૧ લું.

ધંધો.

પ્રમાણિકપણથી પૈસો મેળવવાનું મૂખ્ય સાધન ધંધો છે. માટે પ્રથમ એ વિષે વિચાર કરીએ. સાધારણ રીતે લેઈએ તો ધંધાનો અર્થ તન ને મનનું કોઈ ઉપયોગી નફા કે સુધારા માટે રોકાવું એવો થાય છે. અથવા ખર્ચ કહીએ તો તેમાં શારિરિક મહેનત કરતાં જેમાં ધ્યાન આપી મનન કરવાની અને યુક્તિ વાપરવાની વધારે જરૂર પડે છે તે ધંધો. પણ તેનો ખરો અર્થ કરીએ તો જેમાં મજુરી સાથે કળા અને ધ્યાનની જરૂર પડે છે તે.

માણસ શરીર અને મનનું બનેલું છે. આ દુનીઆમાં તેની જરૂરીયાત પુરી પાડવી એ ધંધો કરવાની મૂખ્ય મતલબ છે. વાંચન અને વિદ્યા તેની ખુદ્દિ વધવામાં મદદ કરે છે. શરીરને જોઈતી અને શોભા આપનારી ચીજો ધંધાર્થી માણસ ઉત્પન્ન કરે છે અને ફેલાવે છે; તથા વિદ્વાન માણસ મનને ખોરાક પુરો પાડે છે. ધંધાર્થી માણસ કરતાં વિદ્વાન માણસ આ દુનીઆમાં વધારે જરૂરનો છે. મન શરીર કરતાં ચઢતું છે કે નહીં તેની તજવીજ કરવી નકામી છે, કેમકે માણસની હયાતી માટે એ બંને જરૂરનાં છે. મન વગરનું શરીર તે મુડદું જ છે, તેમ શરીર વગરનું મન પણ ભયંકર છે. માણસની ચાલ અને ભવિષ્યનું બંધારણ શરીર અને મન બંને ઉપર આધાર રાખે છે. અને જો કોઈ પોતાનાં કામ ઉત્કૃષ્ટ કરવા ચાહતો હોય તેણે એ બંને વાનાં વધવા ઉપર ધ્યાન આપવું જોઈએ. જેનું કસાયલું શરીર અને કેળવાયલું મન હોય છે તેજ પોતાના ધંધામાં ઝતેહ મેળવે છે.

હવે આપણને એ સવાલ થાયછે કે ધંધો કરવાનું પરિણામ શું? તેનો જવાબ એટલોજ કે સુખ. ધંધો કરીને દોલત મેળવવી તે સુખ મેળવવાનું સાધનછે. જે પૈસો આપણી જરૂરીઆત પુરી પાડતો ન હોત તો તેની કીમત કંઈજ નહોતી. સુખ મેળવવાનું સાધન ધંધો ઘણી રીતેછે. ધંધામાં પડયાથી મન રોકાયછે, મનને સ્ફુરતી આવેછે અને વધેછે. વળી ઉઘમી માણસનો મોભો વધેછે, અને ધંધામાં ફતેહ મળી તો મનમાં આવતી અને અંતઃકરણને ભાવતી ચીજ મેળવી શકાયછે.

સુખ શામાંછે તેની શોધ કરવા પાછળ ઘણા પ્રાચીન કાળથી લોકો મંડ્યા હતા પણ તે ખોળી શક્યા નહિ. જે સંતોષમાં સુખ છે એમ કહીએ તો સંતોષ માનીને ધંધા વગર કોઈ એસી રહેતું નથી. અથવા ધંધામાં જે મળે તેમાં સંતોષ માની જેસી રહેતું નથી. પરમેશ્વરે માણસમાં આશા અને તૃષ્ણા મુકી છે. એ આશા અને તૃષ્ણા આગળ સંતોષ ટકી રહેતો નથી. અને તેમ થતું જોઈએ. જે તેમ નહીં થતું હોત તો આજે જે તાર, રેલવે, આગખોટ, વણુવા સીવવા વગેરેના સંચા છે એ બધું હોત નહીં. એટલે ગેરવાજખી રીતે કોઈનો માલ લેવાની ઇચ્છા નહીં રાખતાં પોતાના ધંધામાં તન અને મનની મેહેનતથી પ્રમાણિકપણે જે મળે તેમાં સંતોષ રાખવો એ સુખ. એટલે પ્રમાણિકપણે જે મળે તે ઉપર મનમાં ઉદ્વેગ નહીં રાખતાં તે વડે સુખનાં જેટલાં સાધનો મળી શકે તેટલાંમાંજ સંતોષ માનવો એ સુખ. સુખ વિષે હવે પછી કોઈવાર કહીશું.

એ સુખનાં સાધનો પ્રાચીન કાળથી આપણા લોકો જુદાં જુદાં ગણતા આવ્યાછે. કેટલાક કિર્તિમાં, કેટલાક મોટાઈમાં, કેટલાક ધંધામાં, કેટલાક ધર્મીયપણામાં, કેટલાક ખુશખબ્તીમાં, કેટલાક શાંતિમાં, કેટલાક હુન્નરમાં ને કેટલાક તત્વજ્ઞાનમાં સુખ ગણતા. કેટલાક સુખ ખોળવામાં દેવની પ્રાર્થના કરતા. પ્રથમ તત્વજ્ઞાનીઓ સુખનો રસ્તો શોધી કહાડવામાં પડ્યા. કેટલીક મુદત સુધી તો તત્વજ્ઞાનીઓ કહેવા લાગ્યા કે સુખ મેળવવાને શ-

રીરની દરકાર નહીં રાખતાં મન ફેળવી મોહું કરવું જોઈએ. તે-
ઓ કહેતા કે આ સંસારનાં શારિરિક સુખની કંઈપણ દરકાર રા-
ખવાની જરૂર નથી. પણ કલ્પિત સ્વર્ગીય સુખ મેળવવાની વિદ્યા
શીખવી. પણ સેંકડો વરસ મેહેનત કરી ઉપદેશ કર્યો છતાં જે
અહીં નહીં મળવાનું તે મળેજ ક્યાંથી? સુમારે સોળમા સૈકાથી
યુરોપમાં સુખ મેળવવાની બીજા પ્રકારની વિદ્યા ફેલાવો પામી.
તે વખતમાં માણસને મોજ શોખ ભોગવવાની ચીજોનું વધવું
અને માણસને નડતી અડચણોનું ઘટવું શી રીતે થાય એજ બો-
ળવાનું મૂખ્યત્વે ધ્યાનપર લેવા માંડ્યું. તથા ઉપયોગી હુન્નરોની
શોધોમાંજ મનને રોકવા માડ્યું અને તેથી બસે વરસમાં તો મ-
ન કમુલ ન કરે એવી રીતે તેમની ધારણા ખરી પડી; કેમકે મા-
ણસોએ નહીં અનુભવેલું થવા માડ્યું. અને જેમ વખતજાયછે તેમ
દુનીઆ સુધરતી જાયછે એવી ખાતરી થવા લાગી. એવું મનાયછે
કે સુખનો મૂળ પાયો માણસનું મન કોઈ પણ કામમાં ત્વરાથી
ને હોંસથી રોકવામાં, માણસની સ્વતંત્રતામાં, સારા કાયદામાં,
જીંદગી લાંબી થવામાં, દુઃખ ઓછાં થવામાં, વૈદક શાસ્ત્રના સુ-
ધારામાં, વેપાર રોજગારની ને કાગળ પત્ર મોકલવાની સગવડતા-
માં ને જીંદગીની સુખ શાંતિમાંછે. તે સુખનાં સાધનો આ બી-
જા પ્રકારની વિદ્યાથી બહુ વધ્યાં.

ધંધા રોજગારના ને વિદ્યા હુન્નરના સુધારા વધારામાં સુ-
ખનાં સાધનોની ઉત્પત્તિ છતાં જોવાને દીલગીર છીયે કે આ દે-
શના લોકો જોએ આ જગત નિવાસીઓને ઉપયોગી થઈ પડે એ-
વાછે તેઓ પણ એ તરફ કરડી નજરથી જુવેછે. તેઓ એ પ્ર-
માણિક કામ પસંદ કરતા નથી એટલુંજ નહીં પણ એ કામ કર-
નારને તેઓ નીચ, હલકા, સ્વાર્થી વગેરે વિશેષણો લગાડેછે. એ
ધણું દીલગીરી ભરેલુંછે, કેમકે એકતો તેઓ પ્રમાણિકપણે લોકો
પયોગી કામ કરનારાનો ધંધો લોકોની આંખમાં હલકો પાડેછે અને
બીજું એ ધંધો કરનારાને આજસુ થવામાં ઉત્તેજન આપેછે. અમે
તેમને પુછીએ છીએ કે ધંધો કરવો એ હલકું કામ શાથી? ધંધો

કરનારા સ્વાર્થી શાથી? સધળા દેશમાં સધળા વખતમાં આળસ એ સધળા અવગુણોનો પાપો ગણાયોછે. પણ આળસ એ સદગુણ લેછએ, તો તે ખીલકુલ અસંભવિતછે, કેમકે માણસનું મન આળસુ બેસી રહેતું નથી. જ્યાં સુધી શરીર જગૃત હોયછે ત્યાં સુધી મનને કાંઈ પણ કામ કરવાનું જોઈએ છીએ. પછી તે સાઈ હોય કે નહાઈ. તેમજ શરીરને પણ કામ જોઈએ છીએ. જે કામ વગર તે બેસી રહે તો જલદીથી બગડવા માંડશે. ત્યારે જેથી મનને તે શરીરને યોગ્ય કસરત મળે, અને આ દુનીયામાં સ્વર્ગનું સુખ ભોગવવાનાં સાધનો ઉત્પન્ન થાય તેવાં કામ કરતાં ખીજા કયા વધારે સારા કામમાં માણસનું મન અને શરીર રોકી શકાય? ખીજા કયો ધંધો એક માણસના અને બધાના સામાન્ય સુખના કામનોછે. ધર્મ એ સુખ મેળવવાનું સાધનછે એ ખરૂં. ધર્મ વગર કાળીદાસ જેવા જ્ઞાનવાળો કે જગત શેઠ જેવા ધનવાળો હોય, તો પણ તે ખરૂં સુખ ભોગવી શકવાનો નહીં. ધર્મ વગરના નારિતક માણસનું સુખ તૈયાર રાખેલી શાંસીના પાટીઆ ઉપર ઉભા રાખેલા ખુનીના જેવું, કે એક મોટી ઊંડી ખોના કિનારાની અણી ઉપર લગાર વા આવવાથી તે ઊંડા ધરામાં પડે, એવી સ્થિતિમાં ઉભેલા માણસના સુખ જેવુંછે. નારિતક માણસ હવે પછી થનારા ભવિષ્યને દેખેછે. તેને દુઃખમાં દિલાસો મેળવવાનું ને પડતીમાં મનને ધીરજ આપવાનું કાંઈજ નથી. જો કે તે વગર ચાલેજ નહીં તેમછે, તો પણ ધર્મ એકલાથીજ આ જીંદગીમાં બધું સુખ મળી શકતું નથી. ઉપવાસ કરવામાં ને પ્રાર્થના કરવામાંજ જીંદગી યુજીરવાને ઇશ્વરે માણસને ઉત્પન્ન કર્યો નથી. પણ તેને પ્રાર્થના સાથે મેહેનત પણ કરવાનીછે. તે ઉપર એક વાત ચાલેછે કે ઘણા પ્રાચીન કાળમાં એક સાધુ પુરૂષે સંસાર છોડી ઇશ્વર ભક્તિ કરવા માટે એક એકાંત જગામાં જઈ રહેવાનો નિશ્ચય કર્યો. અને એક ઘાટા જંગલમાં નદીને કાંઠે મુકામ નાંખી હમેશાં ઇશ્વર સ્તુતિ કરવા લાગ્યો. પણ જ્યારે એમ કરતાં ઘણી મુદત વીતી ત્યારે તે આ જીંદગીથી કંટાળી ગયો. તેથી તેણે તેનો છુટકો

કરવા પ્રાર્થના કરી. તે રાત્રે સુષ્ઠ ગયો ત્યારે તેને એક સ્વપ્ન આવ્યું કે હો! યોગીરાજ તમે આ પાસેના જંગલમાંથી તાડનું ઝાડ કાપી તેના રેવાનું એક દોરડું બનાવો, એટલે હું ફરી તમારી પાસે આવીશ. સવારમાં જાગ્યો ત્યારે એ જોગીરાજે તાડનું ઝાડ કાપી સ્વપ્નમાં કહ્યા પ્રમાણે એક દોરડું બનાવવાનો નિશ્ચય કર્યો. હવે આખો દીવસ પ્રાર્થનાજ કર્યા કરતો તે છોડી થોડો વખત પ્રાર્થના કરી બાકીના વખતમાં તાડ કાપવાને ડોહાડી બોળવા લાગ્યો. આખું જંગલ ભટક્યો ત્યારે કેટલીક મુદતે એક ડોહાડી જડી. તે વડે કેટલેક દીવસે તાડ કાપીશ્રેણી. પછી તેણે તેના રેવા ઉતાર્યા અને દોરડું વણ્યું. એમ કરતાં ઘણી મુદત વીતી ગઈ. દોરડું તૈયાર થયું તે રાત્રે તેને ફરી સ્વપ્ન આવ્યું કે જોગીરાજ કેમ હવે તમે તમારી જીંદગીથી કંટાળો છો? તમે આ ઉપરથી જાણો કે માણસને પરમેશ્વરે એકલી ભક્તિજ નહીં; પણ ભક્તિ સાથે ધંધો કરવા ઉપનં કર્યું છે. એ બંને માણસ જાતના ભલા માટે ઉપયોગનાં છે. તેથી એ દોરડું લેઈ સવારમાં વસ્તીમાં જાવો અને યાદ રાખજો કે “માણસ સુખી થવા માગતો હોય તો તેણે દેહને અને મનને ઉપયોગી થાય એવો રસ્તો શોધી વરતવું, એમ પરમેશ્વરે કહ્યું છે.”

જ્ઞાન પણ સુખ મેળવવાનું સાધન છે. ખરા જ્ઞાનના દરવાજા નજીક જવાનાં દરેક સાધન તથા આ દુનીઆના અને માણસના મનના છુપા ભેદોનું જ્ઞાન થાય એવા દરેક વિચાર સુખનો વધારો કરે છે. પણ એવા અંતઃકરણ વગરનું જ્ઞાન તે શંસો છે. જે જ્ઞાન ખરા ઉપયોગમાં ન વપરાયું તે કંગાળ્યતાને અને લોભને વધારે છે. જે માણસનું મગજ કેળવાયું હોય તે જે પોતાને લાભ કારક કે સુખ કારક રીતે કામે લગાડી ન શકે, એવી સ્થિતિમાં હોય તો તે શાંત, સાધુ પુરૂષ કે જનસમુદાયે ધિક્કારનાર ઉદાશી પુરૂષ થાય છે. ગમે તો તે પુરૂષ કુદરતની સૌંદર્યતા વર્ણવાતે શક્તિમાન હોય, અને કુદરતની અથાગ શક્તિ અને મહત્વતા જાણી શકતો હોય, પણ તે એવાને એવા વિચારમાં જ મરણ પામે છે. તેને માત્ર અંધારું, નિરૂપયોગીપણું ને મોત જાણાય છે. કેમકે તેને જે મળત

કે મળવું જોઈતું હતું, તે મળશેજ, એવા ભરોંસામાંજ રહેછે. અને તેનાથી કાંઈ કાર્ય થતું નથી કે તે આ દુનીઆને ઉપયોગી થઈ શકતો નથી. એમ થવાનું કારણ એજ કે જે જ્ઞાનને કાંઈ પણ રોજકામ કરવાનું નથી, તે અભિમાન લાવે છે, ખોટો કે કુદરતી નહીં એવો શોખ લગાડેછે, અને તેથી આ દુનીઆ તેને જંગલ જેવી જણાયછે. તેજ પ્રમાણે બધી જાતની કેળવણી જે માણસની લાગણીને છૂટ કે ઉત્તેજન આપતી નથી, અથવા મેદુનત કરવાનો અને મજુરની માગણી કરવાનો ગુણ લાવતી નથી, તે કેળવણી માણસને ગાંડો બનાવી દેછે. કામ વગર સુખ નહીં. માટે જે માણસ પોતાના મનની સ્થિતિને લીધે કે તેની વિચાર કરવાની રીતને લીધે કે ધંધા એક હાથ કરવાના ગેરબંદોબસ્તને લીધે ધંધો મેળવી ન શકે, તેણે કાંતો શાંત થવું કે એકાંતવાસ લેવો. જે માણસો જાણે છે ને ઈચ્છેછે પણ કરી શકતા નથી, તેને તે સર્વ શક્તિમાન પરમેશ્વર વગર બીજું કોણ પાધરો કરે.

જે માણસ પોતાના વખતનો સારો ઉપયોગ કરવા ધારતો હોય તેણે સુખ મેળવવાનાં જે ત્રણ સાધનો ધર્મ, જ્ઞાન ને ધંધો તે ત્રણે ઉપર યોગ્ય વખત ગાળવો. પણ તેના મનને માત્ર એકજ બાબતમાં રોકી, બાકીના બે ઉપર કાંઈ પણ ધ્યાન ન અપાય એમ થવું નહીં જોઈએ. એ ત્રણેનું એકત્ર કરવું શક્યછે. અને તે થાય તોજ તેનું પરિણામ સુખ થાય.

જે માણસ ધંધો કરે તેનું પ્રમાણિકપણું અને જ્ઞાનશક્તિ વધેજ નહીં એમ કહેવું જુલ ભરેલું છે. જે માણસ પોતાના ધંધામાં જતેહ મેળવવાની આશા રાખતો હોય તેને બોહોળો ધંધો કરવા માટે પ્રમાણિકપણાની અને કેળવણીના મગજની જરૂરછે. ખરૂં કહીએ તો ધંધો એ સદગુણની કસોટીછે. જે માણસ અભ્યાસ કરવામાં, ને સત્યતા વિશે માત્ર વિચાર કરવામાંજ પોતાની જિંદગી ગાળેછે તેને કોઈ જાતનો અનુભવ મળતો નથી. અને લાલચ મળ્યા વગર, ભયમાં કે દુઃખમાં આવ્યા વગર, અનુમાન કાંઈ કામનું નથી. જ્યારે કસોટીમાં પડે ને સોનું નીકળે ત્યારે ખ-

૩. તે વગર એ દંભ કરીને ઠગનાર, કાવતરાખોર કે ખુની હોય તોપણ માલમ પડે નહીં. પણ ધંધાર્થી માણસ પોતાના ગુણ પ્રકાશ્યા વગર ઘણી મુદત સુધી રહી શકેજ નહીં. જે તે નબળી બુદ્ધિનો હશે તો તે જુડો થવાનો. અને જે તે ખરાખર પ્રમાણિક નહીં હશે તો તે દેવાળવો નિકળવાનો. જે માણસનું અંતઃકરણ તેને એમ કહે કે તે દૃઢ પ્રમાણિક છે તો તેને તાવી જોવા જરૂર નથી, કેમકે તે ગમે તેવે વખતે પણ તેવોજ રહેવાનો. જે માણસને પોતાના સદગુણોની ખાતરી કરી જોવી હોય અને પોતાના સદગુણો કેળવી મજબૂત કરવા હોય તેને વેહેવારમાં પડવા દો. જે એમ ધારતો હોય કે તે તર્ક શક્તિના સારા સુકાદા કરી શકે એવોછે; તેને જેમાં પોતાનો લાભ રહેલોછે એવા સુકાદા કરવાના દરરોજ આવે એવી સ્થિતિમાં આવવા દો—ધંધો કરવા દો. જે નીતિના કે વ્યવહારના ગણિતમાં હોંશીઆર હોય તેને જેમાં પોતાના હક, ધર, અને ભવિષ્ય ભજેલાં હોય એવા હિસાબ ગણવા દો. જેને અભ્યાસથી અને વિચાર કરવાથી ખાતરી થઈ હોય કે ધંધામાં મન શક્તિઓની સત્તાની કાંઈ જરૂર નથી—ગમે તે મૂર્ખ પણ પૈસા કમાઈ શકે—તેને પોતાની સઘળી દોલત વ્યાજ વટાવમાં રોકવાદો એટલે તે થોડા દીવસમાં દેવાળું કહાડશે અને ખરાખરખસ્ત થઈ જશે. વેપાર એ સદગુણની સખત કસોટી છે. સઘળા માણસોને ખમવાને ઘણી સખતછે, તોપણ તેથી એમ કાંઈ ઠરતું નથી કે તે નીતિના વધારાને પ્રતિકુળછે. માણસની છંદગી એ તેની કસોટીછે, અને ધંધો એ નીતિની લાગણીને શુદ્ધ કરવાનું સાધનછે એમ કહી શકાય. પણ ધંધો એ સદગુણોની સખત કસોટીછે, તેથીજ સાખીત થાયછે કે ધર્મ અને વિચાર એ બંનેએ સાથે મેહેનતુ માણસોની કસોટીના વખતમાં મદદ કરવી જોઈએ તથા ડાહ્યાપણથી સાધારણ મૂળતત્વોજ નહીં પણ દરેક જાણને લાગુ પડે એવા નીયમો જણાવવા જોઈએ. તેમજ ધર્મશાસ્ત્રો-એ એ કસોટીને ઉપયોગમાં આણી શકાય એવો ધર્મ અને શિક્ષકોએ તેવે સમયે ઉપયોગમાં આણી શકાય એવું જ્ઞાન આપવું જોઈએ.

ઉદ્યોગને ધણો લાભકારી કરવાના ધારા જ્યારે બરાબર સમજાઈને અમલમાં લેવાય ત્યારે સંસારિક એવું એક પણ દુઃખ નથી કે તે બંધ ન થાય. આપણા દેશના હલકા વર્ગના લોકોની સ્થિતિ જોઈને કોઈ પણ સમજી માણસ દીલગીર થયા વગર રહે નહીં. પણ આ દુનીઆ ઉપર શું વગર ખેડાણની જગા થોડી છે? શું આ દેશના હજારો જમીનદારો વધારે મજુરો કામે લગાડે તો વધારે ધનવાન ન થાય? ત્યારે ધંધાના મૂળતત્વોનું ખરું જ્ઞાન ફેલાવો, જમીનદારોને ખાતરી કરી આપો કે વધારે મજુરીથી વધારે શાયદો થવોજ જોઈએ ને થશેજ. એટલે મજુરોની છત કરતાં માગણી વધશે. અને મોટા મોટા શહેરોમાં આડતીઆ રાખી મજુરો મગાવશે. એ રીતે મજુરી ને ધંધો વધવાથી તથા દોલતનો વધારો થવાથી આ દેશના કમનસીબ કુમારોનો નિભાવ થશે.

માણસ જાતની નીતિના વધારાનો મૂખ્ય આધાર વ્યાપારી ગુણો વધવાનાં સાધનોમાં છે. જ્યારે માણસો જાણે કે પ્રમાણિકપણા વગરનો કોઈ પણ માણસ ડાહ્યો કે સલામત નથી, જ્યારે તેઓ જાણે કે સદગુણ અને જ્ઞાન આ હંદગીમાં ફતેહ મેળવવામાં ધણાંજ જરૂરનાં છે અને તેથીજ હાલનું અને હવે પછીનું સુખ વધશે, ત્યારે તેઓ જ્ઞાન મેળવવામાં અને સદાયરણી થવામાં કસુર કરશે નહીં. જે સાફ છે તેને એક બીજા સાથે ઘાટો સંબંધ રહેલો છે—તેઓ એક બીજા ઉપર આધાર રાખે છે અને તેમના લાભોનું પણ મળતાપણું છે. ધંધો સાચવટને ખોલાવવાનો રસ્તો સાફ કરે છે, કેમકે સાચવટ, સદાયરણ અને જ્ઞાન એ ધંધાના ઉત્તમ મિત્રો છે. આજસ એ સદગુણોનો દુશ્મન છે. અને ધંધો આજસને જીતે છે. ગરીબાઈ એ દુઃખ છે પણ મેહેનતુ માણસના ધરમાં તંગી ડોકાયાં કરે પરંતુ તેનાથી અંદર જવાતું નથી. સખાવત એ સદગુણ છે. અને ધંધો એ સખાવત કરવાનાં સાધન અને સખી થવાનો સ્વભાવ લાવે છે. લોકહિતેચ્છા એ સદગુણ છે. અને એ જ્યાં ધંધાને ઝાઝું માન મળે છે, ત્યાંજ સૌથી વધારે પસારે છે. પ્રમાણિકપણું એ સદગુણ છે અને જે પ્રજા વેપારમાં જે-

મ વધારે તેમ તે પોતાના કામકાજમાં વધારે પ્રમાણિક હોયછે. સ્વદેશાભિમાન એ સદગુણુ છે અને જે દેશમાં માણસો સ્વતંત્રપણે દોલત મેળવી શકેછે, અને જે દેશના કાયદા દોલતનું રક્ષણ કરે-
છે તે દેશમાં એ સદગુણુ ખરેખરો પ્રકાશી ઉઠેછે. લઘાઈઓ એ દેશને માથે આક્રમણ છે, અને માણસ માર, લોહીના તરસ્યા, અને શેહેરોનું સત્યાનાશ વાળનાર જે દેવતા માલા ભારતના, ગંગીસખાના, તૈમુરના ને નાદીરશાના વખતમાં હતા તેજ હાલમાં પણ છે, તોપણ અમે ધારીએ છીએ કે ધંધાની બુદ્ધિજ માત્ર તરવારની ખુનામરકી અસરકારક રીતે અટકાવી શકેછે. વ્યાપાર જે ધંધાની એક મૂખ્ય શાખા છે તે આ ભૂગોળના દરેક ભાગમાં સુધારો ફેલાવેછે, અને આ હંદગીના સુખો સમાન કરેછે; વિદ્યા હુન્નરની કીમતી શોધોના પ્રસાર કરેછે અને નવિન શોધોને ઉત્તેજન આપેછે તથા તે કેળવણી ને ધર્મના ખાતાને અનુકૂળ રહેછે. વ્યાપાર એ સર્વ ઠેકાણે સુધારાને—મનના ને રીતભાતના—મળતોછે, વિદ્યા હુન્નરના, જ્ઞાન, નીતિ, કાયદા, ધારા ને હકોના સુધારાને મળતોછે. અને એ સઘળા સુધારા જેટલી ત્વરાથી આપણે રવીકારીએ તે કરતાં વધારે ત્વરાથી થાયછે. વ્યાપાર એ માણસ જાતના સુધારા વધારાના સોખતી કે સાથી કરતાં પણ અધિકછે. એટલે તે માણસ જાતના સુધારા વધારાને આગળ ચાલવાનો રસ્તો સાફ કરનાર કહીએ તો તે ખરાખરછે.

પણ માત્ર ભુલજ શોધનારાના હુમલાથી મેહેનતપર મંડ્યા રહેનારાને બચાવ કરવાની અથવા તે જન મંડળને જે લાભ કહેછે તે લંબાવવાની અમે જરૂર જોતા નથી. લોકોમાં કહેવાય છે કે કંગાળ્યતા એ આક્રમણ અને દોલત એ આશિષ; એની સમ્યાધપર અમને પૂરો વિરવાસ છે. પણ તે સાથે અમે કહીએ છીએ કે કોઈ અમુક માણસને પૈસો મળવો એ કાંઈ તે ઉપર આધાર રાખી ધોરણ બાંધવા જેવું અચળ નથી. જે ઘણાજ ધનાઢ્ય થયો હોય તે પ્રમાણિકપણાથી એમ નહીં કહી શકે કે મેંજ પૈસા મેળવ્યા અને એજ રીતે બીજો કોઈ પણ ન મેળવી શકે.

જે પક્ષીઓ શિકારીઓને દૂરથી વાસ આપી ઓળખાવે છે અને નજીક આવતાં ઉડી જાય છે તે પક્ષીઓના જેવી દોલત છે, પણ તે પક્ષીઓને કોઈ સાધારણ મુસાફર પોતાની લાકડીથી અણચિતાં મારી નાખે છે, તેમજ દોલતને પણ કોઈ સાધારણ માણસ વખતે મેળવી શકે છે. પણ તેમ કોઈ અમુક માણસના દાખલામાં જ અને છે. હમેશાં બધા માણસને માટે બનતું નથી. આ જીંદગીમાં સૌથી મોટું પગથીયું તો એજ કે પ્રથમ સુખ કોને કહેવું એ વિચાર સહિત ન કરવું. એ વિચાર આ અનિત્ય પ્રાણીને અગત્યનો છે. આ દુનીઆના અનુભવનો દીવો અને ડાહ્યા પણનું પુસ્તક આપણને દોરનાર છે એટલે આપણે ભુલ ખાવી નહીં જોઈએ. વેપારના ધારાને વળગી રહેવાથી સ્વતંત્રતા આવે છે, અને ખરી રીતે વેપાર ચલાવ્યાથી ધટિત સુખ મળે છે. એટલે વેપારથી સ્વતંત્રતા ને સુખના રસ્તા ઉપર અવાય છે. માટે વખત આવે તેનું ગ્રહણ કરવાને તત્પર રહેવું જોઈએ. દૂરથી તે આવવાનો લાગ જોઈ તાકી રહેવું—તેમના આવવાનું વલણ જોવું અને આવે કે ફરી પાછાં જઈ ન શકે તેમ પકડવાં. તેમજ તમારી ખુશીથી, મૂર્ખાઈથી કે ખીન હેંશીયારીથી પણ જે લાગ આવે તેનાથી બેદરકાર ન રહેવું. લખીને કાંઈ દરેક બાબત દરેક વખતને અનુકુળ આવે એવી વર્ણવી શીખવાતી નથી. ચોપડીઓ તો માત્ર એટલુંજ શીખવી શકે અને એટલુંજ શીખવવું જોઈએ—કે જુદે જુદે વખતે કેવા પ્રસંગો આવી પડે છે તે પારખવાની તોલન શક્તિને મદદ કરે. અને જે ધોરણે ચાલવાથી ધનવાન થએલા કે ખરાબખસ્ત થયેલા તે ધોરણે એકઠાં કરે. એ બનાવોનું ભવિષ્ય વિચારવામાં ને ધોરણોની કદર ખુબવામાં વાસ્તવિક નફો મેળવાની ઈચ્છા રાખવી અવશ્ય છે; અને જે માણસ પોતાના ખરા સુખની દરકાર રાખે છે તે પરમેશ્વરને પણ વહાલો લાગે છે. કેમકે પરમેશ્વર તેના બનાવેલા પ્રાણીઓ સુખી જોઈ ખુશી થાય છે. અને તેથી પરમેશ્વર તેને ધણા દુઃખથી અને લાલચોથી પણ બચાવી લે છે. વળી તેણે પોતે સુખ મેળવવા-

ને જે ઉપાયો લીધા તે ઉપાયોથી તેના સંસારિક સુખમાં પણ વં-
ધારો થયો એમ માલમ પડશે.

આ વિષય ઉપર અમે વિસ્તારીને વિવેચન કરવા ધારીએ
છીએ તે એટલાજ માટે કે ધંધો એ શું છે ને તે કેવા કેવા પ્ર-
કારનો કેમ કરવો વગેરે માટે જેના સમજવામાં બરાબર નથી તે
સમજે. અને આજને સમે આપણા દેશીઓનો ધંધો પડી ભા-
ગ્યો છે ને લોકો નોકરી બોળતા થયા છે તેઓને નોકરીને બદલે
ધંધો બોળવાનું જ્ઞાન થાય. તેમજ જો બની શકે તો સુખ મેળ-
વવામાં અને દોલત મેળવવામાં—જોકે તે તેમના હાથમાં છે—કાંઈ
પણ મદદ કરે તેમ કરવું.

પ્રકરણ ૨ જી.

ધંધાની કેળવણી—ધંધાની પસંદગી.

એડીસન કહે છે તે ખરૂં છે કે “વેપારી પ્રજાને સૌથી મો-
ટા લાભ એછે કે તેમનામાં એવા થોડાકજ હોયછે કે જેઓ પૈ-
સાની કમાઈ થાય એવી જગાએ જઈ ન શકે એવા આળસુ હો-
ય,” પણ જેઓ ધંધો કરવાને લાયક ઉમરના હોય, વ્યાપારીઓ-
માં પોતાના સ્વભાવને અને બુદ્ધિને અનુકુળ જગ્યાએ વસતા હો-
ય, તોપણ તે સારો વ્યાપારી થઈ શકતો નથી. સારો પ્રતેષમંદ
વેપારી થવાને તો વિચાર શક્તિ, સહન શક્તિ તથા મજબૂત
બાંધા સાથે ઉત્સાહ જોઈએ છીએ. આપણા દેશમાં ધંધો કરવો
અવધક લાગેછે. અને એ ખરૂં છે કે જે માણસે પોતાની જાંદ-
ગીનો પેહેલો ભાગ કોઈ ધંધામાં ગાળ્યો અને તે ધંધામાં નિષ્ફળ
થયો; તો પછી તેનાથી બીજો ધંધો થવો અશક્ય છે અને કરે તો
તેમાં ભાગ્યેજ ફતેહ મળેછે. તેથી અમે માણસે ધંધાની કેળવ-
ણી કેવા પ્રકારે લેવી અને કેવો ધંધો પસંદ કરવો તે વિષે આ
ઠેકાણે કહેવા માગીએ છીએ.

મોટા વ્યાપારી અને મોટા સરદાર થવાને માટે માણસમાં

શીકર ને દૃઢતાનો મિશ્ર ગુણ જોઈએ. તેઓ કોઈ ઉપર કે કશા ઉપર ભરોંસો રાખતા નથી. કોઈપણ ધંધામાં ધણુંકરીને નાકમેદીને નિષ્ફળતા રહેલીજ છે. અને તેથી ગમે તેવો માણસ પણ પોતાના મનમાં એવી ગણના કર્યાજ કરેછે કે હું આમ ધારુંછું પણ તેમ નહીં થાય તો હું શું કરીશ ! પણ આવી જાતની અગમ ચિંતાથી ગમે તેવો દૃઢ માણસ પણ નિરાશ થયા વગર રહેતો નથી.

જે પોતાના સારા નસીબ ઉપર ભરોંસો રાખેછે તે કહેછે કે “આપણે ગમે તેમ કરો પણ પરિણામ સાફજ આવશે. આપણું નસીબજે ત્યાંસુધી શું થવાનુંછે?” તે સ્વભાવ બહુ સુખકારી-છે. તેને કોઈ જાતની ચિંતા રહેતી નથી, પણ તે સાથે યાદ રાખવું કે એવા સ્વભાવવાળાથી કોઈ મોટાં કામ થતાં નથી. તેમજ જે માણસમાં કામ કરવાની દૃઢતા નથી, તે માણસ તો સાધારણ કામ પણ કરી શકવાનો નહીં. દોષત મેળવવાને શીકર અને દૃઢતાનો મિશ્રગુણ અવસ્યનોછે. નસીબ એ ખાતરી લાયક નથી. નસીબને આધારે ધંધાની પ્રતેહનો ભરોંસો રખાય નહીં. જે માણસનું મન મોટા ધનાઢય થવાના ભવિષ્યના તુરંગમાંજ રોકાયેલું રહેછે, જેનું મન મોટાં ને સત્તાના સ્વપ્નામાંજ ગરક થાયછે, અને પૈસાના લોભમાં જેનું અંતઃકરણ ઉભરાઈ જાયછે; તે કોઈ દિવસ સુખી થવાનોજ નહીં. ધનાઢયતાના સ્વપ્નામાંથી બચારે તે જગશે ત્યારે તેને માલમ પડશે કે તેનું સુખ પણ તેના સ્વપ્ના સાથેજ હમેશને માટે ગયુંછે. ખરો વ્યાપારી પરિણામનો વિચાર કરતો નથી. કેમકે માણસની મેહેનતમાં ઘણીવાર નિષ્ફળ થવાનું તો હોયછેજ; અને નવાણું વસા તે નિષ્ફળ પણ થવાનોજ; પણ તે આગ્રહથી તેની પાછળ મંડ્યોજ રહેછે;—અને પોતાની મેહેનત સફળ થવાનો એક પણ ઉપાય અજમાવ્યા વગર રહેવા દેતો નથી. એ માણસના વિચાર ઉપાય શોધવા તરફ દોડેછે. પરિણામ જોવા તરફ જતા નથી. એ માણસ એ ધંધાના રસ્તામાં કેવાં સંકટ આવશે અને તેથી કેવી રીતે ઉગરવું, તે સાંભળવાને ઈચ્છેછે પણ અસંમતિત પ્રતેહની મીઠા મરચા વાળી

વાતો સાંભળવ. ચાહતો નથી. એવો માણસ પેહેલા પ્રયત્નમાં નિષ્ફળ થાય એ નક્કીજ છે—તોપણ તે હીમત હારતો નથી. અને તેથી તેવે વખતે તેને દુઃખ કે નુકશાન થતું નથી.

ધંધામાં ઉપયોગી કેળવણી માણસને બે પ્રકારની મળવી જોઈએ. ઇંદ્રિયોની અને મનની. સાધારણ કામકાજમાં ઇંદ્રિયો કેટલી ઉપયોગી છે એ સર્વને જાણીતું છે. પ્રયોગ કરવામાં અને નવિન શોધો કરવામાં ઇંદ્રિયો એ મુખ્ય સાધન છે. ધંધામાં પણ તે કાંઈ ઓછી ઉપયોગી નથી. જેની સ્વાદેદ્રી, દ્વાણેદ્રિ, સ્પર્ષેદ્રિ, અને આંખ વધારે ચપળ હોય છે તેને વેપારમાં વધારે ફાયદો મળવાને તે સાધનરૂપ થાય છે. ચોરનાં પગલાં જોળનારા પગી જંગલની અંદર પણ કેવી ચપળતાથી પગે કહાડે છે! એવી ચપળ નજર જેમ કોણ આશ્ચર્ય નહીં પામે ! આંધળાના જેવી સ્પર્ષેદ્રિ પોતાને હોવાને કોણ ઈચ્છશે નહીં! આંખને અને કાનને નબળા થતા અટકાવવાને માણસ જાત હજારો યુક્તિઓ કરે છે, એટલુંજ નહીં પણ નબળી થયેલી સારી બનાવે છે. પણ ઇંદ્રિયો ઉત્તમ બનાવવાને યોગ્ય કેળવણી આપવામાં ઘણા જણ પુરતું લક્ષ આપતા નથી. એક સાધારણ કારીગર જે બુદ્ધિબળમાં કાંઈ વધારે હોતો નથી તે પણ ધીરજથી અને મહાવરાથી તેની કેટલીક ઇંદ્રિયો ઉત્તમ બનાવે છે, એવું જોઈએ છીએ, ત્યારે આપણે ખચીત હેરત થઈએ છીએ. નાના બાળકોને ઇંદ્રિયોની કસરત આપવી સેહેલી છે. કેમકે તેઓ તે કામ કરવાને સ્વાભાવિક રીતે ખુશી હોય છે. માટે તેવાં બાળક આગળ તેની ઇંદ્રિયો કસાય એવી વસ્તુઓ જોઈએ તેટલી રાખવામાં આવી, તો તેઓ તે ઉપર પોતાની ઇંદ્રિયોને કસરત આપશે. પણ આ બાબત ઉપર તેના માબાપોએ લક્ષ આપવું જોઈએ છીએ. આવા પ્રકારની કેળવણી નાનપણમાં તો ગમતની સાથે આપી શકાય છે. મનને કેળવી નિયમમાં લાવવું એ લાંબા વખતનું અને મુશ્કેલ કામ છે. પણ મહાવરાથી તે થાય એવું છે. લગામ વગરના જંગલી વહેરા જેવું મન છે. એને લગામ ચઢાવી કબજામાં રાખવું જોઈએ. મનની મુખ્ય ઇંદ્રિયો, ધ્યાન, તો

લન, સમજ, યાદ, પારખ, વગેરેનું વધવું કેલવણી ઉપર આધાર રાખેછે. માણસમાં ને જનાવરમાં પણ એજ મોટો તફાવત છે. માણસ મનની એ શક્તિઓ વડે વખતે વખત દરેક આખતમાં સુધારો વધારો કરી શકેછે. અને જનાવરને તે નહીં હોવાથી તેની સ્થિતિ ત્યાંની ત્યાંજ રહેછે.

એટલું સાંજે કે માણસના મનને કેળવવા માટે જે વિદ્યા બહુવી જોઈએ તે વિદ્યા જાતેજ ઉપયોગી છે. મનુષ્ય વિદ્યા, પદાર્થ વિજ્ઞાન, ગણિત, રસાયણશાસ્ત્ર, એ વિદ્યાઓ માણસના મનને ધ્યાન આપવાની, નિયમમાં રહેવાની, ને ખરાં કારણ જાણવાની જરૂર પાડેછે. તથા કુદરતની શક્તિ વિષે, દરેક પદાર્થ કયા કયા તત્વોનો બનેલોછે તે વિષે અને તે તત્વોની એક બીજા ઉપર થતી અસર વિષે આપણને સમજ આપેછે. તેમજ પરમેશ્વરે જે તત્વો માણસના ઉપયોગ અને સુખ માટે સરજેલાં છે તેના ગુણ ખુલા કરેછે. આ ઉપરથી માલમ પડશે કે એ વિદ્યાઓ જાતે ઉપયોગી છે, અને તેજ વિદ્યાઓ શીખવાથી માણસનું મન કેળવાય છે.

પણ ઉપયોગી જ્ઞાન મેળવવામાં સૌથી વધારે ધ્યાન રસાયણશાસ્ત્ર ઉપર આપવું જોઈએ. કેમકે માત્ર જીની રીતેજ ધંધો ચલાવ્યામાં દરેક જાતનો ધંધો કરનારા વધી પડવાથી અને બીજાં કારણોથી નફો વધારે મળતો નથી. માટે રસાયણશાસ્ત્રની મદદ વડે દોલત મેળવવાના બીજા રસ્તા શોધી કહાડવા જોઈએ. આપણા દેશની જમીનનો કસ દીનપરદીન ઘટતો જાયછે અને તેથી પાક કમી થાયછે, માટે રસાયણશાસ્ત્રની મદદથી જમીનનો પાક વધારેમાં વધારે અને સારામાં સારો કેમ થાય નેશોધી કહાડવું જોઈએ. રસાયણશાસ્ત્રથી થતો ફાયદો બતાવવા માટે નીચેનોજ દાખલો બસ થશે. એકવાર ફ્રાંસમાં લઢાઈ યદ્ય ત્યારે એનાં બંદરો ઘેરાઈ ગયાં, કારખાનાં બંધ પડી ગયાં, પરદેશી માલ આવતો અટક્યો, અને મીઠું નહીં મળવાથી લજ્જકર હેરાન થવા લાગ્યું; ત્યારે તે વખતના પ્રધાને રસાયણશાસ્ત્રીને મીઠું પૂરું પાડવા-

નું કામ સોંપ્યું. જે તેમણે તેમની વિદ્યાના બળથી શોધી કઢાડી લશ્કરને મરતું ઉગાર્યું !! રસાયણશાસ્ત્રથી કેવો લાભ થયો? અને તેથીજ એ શાસ્ત્ર જાણવાની ધંધાર્થી માણસને જરૂર છે એમ માલમ પડશે.

એ જરૂરનું જ્ઞાન મેળવવાનો ઉપાય—દરેક ચીજ કીમત વગર મળતી નથી. તે પ્રમાણે કેળવણીની કીમત ચંચળાઈ અને મહેનત છે. એ બે વડે જ્ઞાન મળેછે. જ્ઞાન મેળવવાને કાંઈ સડક નથી કે જ્ઞાન મેળવવાનું કાંઈ બંધન નથી. દરેક મહેનતુ અને ચંચળ માણસ તે મેળવી શકેછે. સ્વસત્તાથી જે જ્ઞાન મળેછે તે જ ખરાખર કૃણીભૂત થાયછે. નિશાળ, મેહતાળ ને ચોપડીઓ,

●ધંધામાં સ્વસત્તાથી જ્ઞાન મેળવી પૈસાદાર થયેલાના દાખલા ધણાછે. આપણા મુંબાઈવાસી મરનાર સર જમસેદજી જીજી-ભાઈનો તથા શેઠ પ્રેમચંદ રાયચંદનો હયાત દાખલો એ જાતનો છે. પણ કાંઈ જોખમ ખેડ્યા વગર, સટ્ટાનો વેપાર કર્યા વગર, કે પાસે કાંઈપણ મુડી વગર, જાતી મહેનતથી ને જાતી અક્કલથી દોલત મેળવ્યાના દાખલા પણ ઓછા નથી. યુરોપ ને અમેરિકાના ધણા ધનાઢ્યો એ વર્ગના છે. કેટલાક વેપારના જીદા જીદા બંગા ખોળી કઢાડી તે વેપારમાં ધનાઢ્ય થયા. તેમજ કેટલાક જીદા જીદા હુન્નરોની શોધ કરી ધનવાન થયાછે. અમેરિકાનો આનરેબલ જોન ક્રીડલીએ કાંઈપણ સારી કેળવણી લીધા વગર, હાથ, પગ, ને મગજ સિવાયની કાંઈપણ મુડી વગર તથા સટ્ટો કર્યા વગર કે કોઈપણ જોખમ ખેડ્યા વગર, જાતી મહેનતથી ને જાતી હોંશીઆરીથી ત્રીસ વરસમાં છ લાખ કરતાં વધારે રૂપિયાની મુડી એકઠી કરી. અને તેથી આ વિષય ઉપર એનું લખાણ વજનદાર ગણવું જોઈએ. એ લખેછે કે “યોગ્ય મેહેનતથી, ચંચળાઈથી, ઉત્સાહ ને દૃઢ ઠરાવથી ચાલનાર કેટલો આગળ વધશે, તેની હદ નથી. પોતાનું પાછલું કામ ખતાવીને હાથ જોડી બેસી રહેવું એ ઠીક નથી. સ્વસત્તા ઉપર આધાર રાખનારે “આગળ ચાલવું” એ શબ્દ યાદ રાખી વર્તવું જોઈએ. એમ વર્તનાર-

એતો સાધન છે. એ વડે જ્ઞાન મેળવવાના કામની મુશ્કેલી ઓ-
 નો એક પછી એક પ્રયત્ન વધારે ને વધારે ક્રમે મંદ થાય છે. વિ-
 ઘા કળા શીખવાની ધણી છે; પણ તેથી વધારે શીખવાનું તો
 માણસ અને ધંધામાં છે. પ્રથમ તો શીખવાની ચોપડીઓ ઉપ-
 ર ભણનારે ખૂબ ધ્યાન આપી શીખવું. અને ભણવાના વખત
 સિવાયના નવરાશના મોજશોખના વખતમાં આ દુનીયામાં બન-
 તા બનાવો ઉપર ધ્યાન આપવું. દરેક બનાવ ઉપરથી શિક્ષા લે-
 વી. દરેક ક્ષણ કામમાં લેવી. અને મોટા થવાનો લોભ રાખવો.
 એટલે મોટા થશોજ. બારીકાથી જોનાર વિદ્યાર્થી તેના મન અને
 તનની વધારેમાં વધારે શક્તિ જોડેલો આગળ વધશે. આ ઉપર-
 થી માલમ પડશે કે સઘળાં માણસો મોટાઈ પામતા નથી. મો-
 ઠાઇ પામવાને લાયક શરીર અને મન જોઈએ. તેને માટે શરી-
 ર ને મનની મજબૂતીની જરૂર છે. મોટાઇનું મકાન ચણવાને મો-
 ઠાઇનો ઉપર કહેલો પાયો જરૂરનો છે. નબળા ને બાયલા શરીર
 માં મિલ્ટન જેવું મગજબળ ક્યાંથી હોય ? અથવા સેક્સપીયર,
 લૉક કે વેન્સ્ટર જેવું મનબળ ક્યાંથી લાવે ? એટલું છતાં તન
 અને મન મજબૂત કરી શકાય છે. જેમ મનને મજબૂત કરવાને
 મનને કસરત આપવી પડે છે, તેમ તનને મજબૂત કરવાને તનને
 કસરત આપવી જોઈએ છીએ. નબળા બાંધાના માણસમાં કા-
 મનો આગ્રહ ને ઠરાવની દૃઢતા હોતી નથી. તે ઉપર આ નીચે-
 નાં વાક્યો વાંચનાર, હૃદયમાં ફોરી રાખજો, અને કદી ભૂલી જ-
 શો નહીં.

“જે માણસ કોઈ મોટું કામ કરવાનો દૃઢ ઠરાવ કરે છે તે
 ઠરાવથીજ તેના મનમાંથી તે કામ કરવામાં આવવાની અડચણો
 દૂર થાય છે. અને જે માણસ સ્વબળથી સ્વસુધારો કરવાનો વિ-
 ચાર કરે છે, અને દૃઢતાથી તે પાર પાડવાનો ઠરાવ કરે છે, તેના
 હૃદયમાં વારંવાર તેજ વિચાર ધુમ્મા કરે છે, અને તેથી દરરોજ તે-
 નો જાતિ સુધારો થાય છે ને તેને પડતી મુશ્કેલીઓ દૂર થતી જા-
 ય છે. જાતિ સુધારાના ઉપાયો બોળતો રહે છે, અને તે જડે છે. તે-

છીંથાયછે. ધંધાર્થી થનારા માણસને કેળવણી આપવામાં હમે-
શાં યાદ રાખવું કે માણસને પોતાનો જન્મારો મહેનતમાં કહા-
ડવાનોછે, અભ્યાસમાં નહીં. અને તેથી અભ્યાસ કરાવતાં શરી-
ર નબળું થાય કે તનદુરસ્તી બગડે એવું ન થાય, માટે ખૂબ સં-
ભાળ રાખવી જોઈએ. મનની અસર તન ઉપર થાયછે, માટે
એના મનને નકામી બહુ લાગણી થાય, એવું થવા દેવું નહીં. તે-
મજ નિરૂપયોગી બહુવામાં વખત ગળાવવો કે નિરૂપયોગી બો-
ને મન ઉપર નાંખવો નહીં જોઈએ. એવું કહેવાયછે કે કોલેજો-
ના ૩/૪ ગ્રાજ્યુએટોની તનદુરસ્તી તેઓ કોલેજ છોડેછે ત્યારે બગ-
ડેલી હોયછે. અરધો અરધ ગ્રાજ્યુએટો દુનીઆના તોફાનો ખમ-
વાને અશક્ત હોયછે. અને બાકી રહેલાના કુ તો તેમના સુખમાં
અને દુનીઆને ઉપયોગી થવામાં હરકત પડે એવી ખોડવાળા હો-
યછે. તેથી ધંધામાં પડવાની ઇચ્છા રાખનાર માણસને તો મો-
ટા વેપારીની દુકાન એ અચ્છી કોલેજ છે. જે મહેતાજી જેટલું
ચોપડીથી શીખવે તેટલુંજ વાતોમાં જ્ઞાન આપે એવો હોય, તે
મહેતાજી પાસેથી શરૂઆતનું ઉપયોગી જ્ઞાન મેળવ્યા પછી તેને
ગમે તે ધંધો કરવો હોય તોપણ, ધંધાનું ઉપયોગી જ્ઞાન મેળવ-
વાને થોડા દિવસ કોઇ મોટા વ્યાપારીની પેઢીએ રહેવું જોઈએ.
ત્યાંજ તે નિયમ, રીતભાત, ને તાબેદારી શીખશે અને આ જી-
દગીનું કામ અને જ્ઞાન મેળવશે, ત્યાંજ તે વખતની અને પૈસા-
ની ખરી કીમત, જે જાણવાની દરેક જાણને અવશ્ય છે તે શી-
થી તેને નાઉમેદીમાં ધીરજ અને નબળાઈમાં સત્તા મળેછે.

“વળી દરેક જાણે એમ નહીં માનવું કે તે કાંઇ કામનો ન-
થી; અથવા તેનાથી કાંઇ થઇ શકવાનું નથી. તેણે તો એમ મા-
નવું જોઇએ કે પરમેશ્વરની ઇચ્છાથી તે કોઇ અમુક કામ કરી
શકશે. અને તે કામ કરવામાં તેનું અંતઃકરણ જેમ દોરે તે પ્ર-
માણે ચાલવું જોઇએ.” આમ થવાથી માણસને કામ કરવાની
હીમત આવેછે. અને નાઉમેદી નાશ પામેછે. તથા તે કામ કરવામાં
પડતાં દુઃખ કે અડચણો આગળ ઉપર તેને ઉપયોગી થઇ પડેછે.

ખરે. કાલેજમાં શીખનાર સખત મહેનત કરી, ધણું શીખી પા-
યરી મેળવેછે; પણ તેટલા વખતમાં તો તે ધણુંકરીને પોતાની ત-
નદુરસ્તી ખુએછે. કેમકે અનુભવથી એમ જણાયછે કે કાલેજમાં
શીખેલા કાલેજ છોડેછે ત્યારે તેમાંનો ચોથો ભાગ તો ઓછામાં
ઓછો શરીર નબળું કરીને નીકળેછે. કાલેજના એકાંતવાસથી તે
ધણાખરે વિવેકહીન થાયછે, અને એને અસરકારક બોલતાં આ-
વડતું નથી. વળી મન મારવાનો માહાવરો નહી હોવાને લીધે તે-
ના મનમાં જરૂર વગર જુસ્સો આવેછે, ને તે સામા માણસના
બોલને તોડવા ઇચ્છેછે. તે ધણુંકરીને અભિમાની અને ખડાઇ-
ખોર હોયછે, અને તેનામાં કામ કહાડવાની યુક્તિ ક્વચિતજ હોય
છે. તે ભણેલો હોયછે પણ ગણેલો હોતો નથી. તે મનમાં ધણું
ભરીને મનને ગુચવે છે, પણ તેથી સ્વભાવની નબળાઈના ઠપકા-
માંથી તે મોકળો થતો નથી. ખીજી તરફથી જે છોકરા શાહુકાર-
ની પેઢીએ બેસેછે, તે ત્યાંના જુના ને અનુભવી ગુમાસ્તાની આ-
ગળ છોકરામાં લેખાયછે. અને તેથી ઘેરથી તેની સાથે જે અ-
ભિમાન આવેલું હોયછે તે જતું રહેછે. ત્યાં તે હુકમ માનવાનું, તા-
બેદારી ઉઠાવવાનું, ને ગમ ખાવાનું શીખેછે. તે ઠપકો સહન કરે-
છે, ને તેના બોલ ખોટા પડેલા ખુશીથી સાંભળેછે. તેને તેની ખુદ્દિ
સ્થીર ને જલદ રાખવી પડેછે. તેને તાકીદથી ફરવો કરવો પડેછે.
તેને તીવ્ર આંખ અને શરણા કાન રાખવા પડેછે. ઠરાવેલે વખતે
કામ કરી આવી ઠરાવેલે વખતે પાછા આવવું પડેછે; અને હિ-
સાખમાં રતીએ રતીનો હિસાખ કરી લેઇ જવાખ દેવો પડેછે; તે-
થી તે પૈસાની ને વખતની કીમત જાણેછે. તેને ખમવાની અને
માફ કરવાની, તોફાની ચાલ છોડવાની અને શાંત મન રાખી મું-
ખા રહેવાની, તથા લાલચમાં નહી લપટાવાની જરૂર પડેછે. દર-
રોજ તેને સ્વખળ ઉપર ભરોંસો રાખી મન મારવાની ટેવ પડેછે.
તેથી તેનો સ્વભાવ આ જીંદગીના બંધારણને યોગ્ય દૃઢ થતો જા-
યછે. એ રીતે શાહુકારની પેઢી ઉપર મળતી કળવણી તે પેઢી છો-
ડ્યા પછી ગમે તે ધંધામાં પડવાનો હોય તોપણ તેને ઉપયોગી

થઈ પડેછે. ખેડુતો ત્યાં મેહેનતુ થવાનું અને હિસાબ ઉપર લક્ષ રાખવાનું શીખેછે. તેથી તેને વધારે પેદાશ અને નફા મળેછે, તે હિસાબમાં કે વ્યાજ ગણવામાં છેતરાતો નથી. કારીગર, રીતભાત, નિયમ ને બંદોબસ્ત રાખતાં અને હિસાબ રાખવાથી થતો લાભ શીખેછે. તથા તે વગર પણ તેની ઘણી ખામી સુધરેછે. વકીલાત કરનાર, ત્યાં પોતાના કામમાં કેમ નજર ખુંપવી તે શીખેછે.* પણ શાહુકારની પેઢીએ ખેસવાની મુદત તેને હવે પછી કરવાના ધંધાના પ્રમાણમાં હાથેછે. ખેડુતને થોડો ને કારીગરને વધારે વખત રહેવું પડેછે.

આ શિવાય માણસને નીતિની કેળવણી પણ મળવી અવશ્યનીછે. પણ એ વિષે લંબાણથી વિવેચન કરવાની જરૂર નથી. નીતિની કેળવણી મળવાનાં ત્રણ ઠેકાણાંછે. ઘર, નિશાળ, અને સોખત. ઘર આગળ માળાપે અને ભાઈ કાકાએ એ કેળવણી મળે એવી વાતો અને ઉપદેશ આપવો જોઈએ. નીતિ મળે એવીજ વાતો વાંચવા દેવી. અને એવીજ સોખતમાં ફરવા દેવો. નીતિનો ભંગ થાય એવી ચોપડીઓથી અને સોખતથી પરહેજ રાખવો. નિશાળમાં મેહેતાજીએ પણ પોતાના દાખલાથી, ઇતિહાસ અને નિતિના પાઠો ઉપરથી એ બાબતની નાનપણમાંથી બાળકના મન ઉપર અસર કરવી જોઈએ. તેમજ નહારી સોખતમાં નહીં પડે એવી સંભાળ રાખવી. નાના બાળકના મન ઉપર નહારા સોખતી-

* વ્યાપારી શહેરમાં વકીલે માત્ર વ્યાપારી, હુન્નરી કે નાવિકના કામથી માહીતગાર થવું જોઈએ, એટલુંજ બસ નથી, પણ વ્યાપારી દુનીઆના દરેક ભાગની ભાષા બોલતાં, વાંચતાં ને તરજુમો કરતાં શીખવું જોઈએ. કેમકે જે કામની ફરીઆદી થઈ હોય તેની પૂર્ણ માહીતી મળ્યા વગર કોઈ પણ માણસ એ કેસ સારી રીતે ચલાવી શકે નહિ. આ ઉપરથી મને અનુભવ છે કે, જે માણસે કાયદા શીખતાં પહેલાં થોડો વખત વ્યાપારી કે હુન્નરી કામ જણવામાં ગાળ્યો હશે તે માણસને વકીલ થયા પછી ધરાકી વધારે મળેછે.

જેન પ્રીડેલે.

આં નહારાં અસર કરેછે. અને તે અસર ઘણું કરીને જન્મ પર્યંત જતી નથી. માટે છોકરો નહારી સોજતમાં ન ફસાય તેના મા-આપે અને મેહેતાણાએ ખૂબ સંભાળ રાખવી. નીતિના ગમે તેવા નિયમો શિખવો, ગમે તેવી શિખામણ આપો, કે વાતો કહો, પણ સોજતીના દાખલાથી જેવી અસર થાયછે, તેવી બીજા કશાથી થતી નથી. માટે સારા સોજતી મળે એવી સાવચેતી રાખવી, એ પ્રથમ જરૂરનું છે.

વેપારમાં પડવાની ઉમેદ રાખનારા બાળકને પોતાને ઉપયોગી જ્ઞાન મેળવવાને એ વાતના અનુભવી અને પોતાનો અનુભવ લખીને આપી શકે એવા સાથે પત્ર વ્યવહાર અવસ્યનોછે. એ વાત ખરીછે કે જે માણસ પોતાનો અનુભવ અને પોતાનું જ્ઞાન વાતો કરીને કે લખીને બીજા માણસને અસરકારક સમજાવી શકેછે, તેજ માણસ ગુરૂ થવાને યોગ્યછે. જે માથાપો પોતાને નવરાશ નહીં મળવાથી કે બીજા કારણથી પોતાના બચાને કેળવણી આપવાને અયોગ્યછે, તેમણે અવશ્યે કરીને એવો શિક્ષક પસંદ કરવો કે જે પોતાનાં બાળકને બરાબર જ્ઞાન આપી શકે એવો હોય. તેવા શિક્ષકે પોતાના શિષ્યને વાંચવાની ચોપડીઓ પસંદ કરી આપવી, તેમને પડતા શકવું નિવારણ કરવું, તે પોતાના અનુભવનું જ્ઞાન આપવું. અનુભવ વાળો અને ન્યાયના જ્ઞાન વાળો શિક્ષક હોયતો બસછે. પોતાના ધંધામાં ફતેહ પામેલો હોય એવોજ જેવાની કાંઈ વિશેષ અવશ્ય નથી. કેમકે તેવા માણસો મળવા કઠણુછે. અને કદાપિ મળેતો ઘણુંકરીને અનુભવ જ્ઞાન આપવાને નાલાયક હોયછે. કેમકે એવું માલમ પડેલુંછે કે જેણે પોતાના ધંધામાં ફતેહ મેળવી હોયછે તે, તે બાબતની શીખામણ આપવાને લાયક હોતા નથી. જે માણસો નવા યુદ્ધ ઉઠાવવામાં અને બીજાને શિખામણ આપવામાં હોંશીયાર હોયછે, તેમને જાતે કરવાનું આવેછે, ત્યારે તેઓ પાછા પડેછે. આ દુનીઆના માણસોના બે મોટા વિભાગ પાડી શકાયછે. કામ કરી શકે એવા, અને કામ કરવાના યુદ્ધ ઉઠાવે એવા. પેહેલા વર્ગના માણસો જ્યારે તેમને કામ કેમ કરવું એવું શીખવેછે

ત્યારે કરેછે; અને બીજા વર્ગના કામ કેમ કરવું તે જાણેછે પણ કરી શકતા નથી. આ બંને ગુણ એક માણસમાં હોય એવા વીર-લજ્જ હોયછે. અને એવું ધારવામાં આવેછે કે જે વિચારોથી સદ્દેશ કે વેપાર કરી જેમણે નામના મેળવીછે, તે વિચારો પ્રથમ તેમનામાં ઉત્પન્ન થયેલા નહીં હોય. દશમાં ભાગ્યે એક દાખલો પણ એવો હશે. અને એ ઉપરથી એમ સાબીત થાયછે કે જેના વિચારો કીમતી હોયછે, તેઓ કરી બતાવવામાં પછાત હોયછે. જે માણસોને અનુભવ જ્ઞાન મળે એવું નથી, તેવા માણસને અમે કહીએ છીએ કે “તમારી ઇંદ્રિયો કેળવો, બારીકીથી તપાસ કરો, ગણિત વગેરેના અભ્યાસથી મન કેળવો, કીમતી વાસ્તોની શોધ કરતાં હાથ લાગે કે તેનો લાભ લેતાં સૂઝી તેને છોડો નહીં. ઉપયોગી પૂસ્તકો હમેશાં વાંચો” એટલે જે પ્રમાણમાં તમે આપદાઓ વેઠી બાહાર આવશો, તે પ્રમાણમાં તમને કીર્તિ મળશે, એ નક્કી જાણવું.

જ્યારે છોકરાને માટે કોઈ ધંધો માખાપે નક્કી કર્યો નથી હોતો, અને જ્યારે પોતાને ક્યો ધંધો કરવો એ આસપાસના બનાવોથી સુજ પડે નહીં, ત્યારે “હવે હું શું કરું” એવો સવાલ તેના મનમાં થાયછે ને તે જન્મ પર્યંત ભુલાતો નથી. પાસ્કલ કહેછે કે દુનીયામાં માણસને સૌથી વધારે અગત્યનું “ધંધાની પસંદગીછે” અને એ બાબતની અગત્ય જાણનાર છોકરાને તે ગુચવણી ઉપજવનારો સવાલછે. માટે દરેક જણે ધંધાની પસંદગી નાનપણમાં કરવી અને તે ધંધાને અનુસરતી કેળવણી લેવી.

તમને ક્યો ધંધો માફક આવશે તે સાફ વધારે ઈતિબાર રહેવાને બદલે કોઈ પણ ધંધામાં લાગ આવે કે તેને વળગવાને લાયક થઈ રહેવું એ વધારે સાફછે. નસીબ ધણીવાર એની મેળે આવતું નથી. તેમજ તમને જોઈતો લાગ જે રીતે તમે ધારતા હો તેજ રીતે મળતો નથી. માટે જે રસ્તે જવામાં તમારું ભલું થવાનું હોય તે રસ્તામાં કોઈ અડચણ આવેતો તેથી તમારે ના

હુમત થવું નહીં. હવે કોઈ સવાલ કરે કે કોઈપણ ધંધો પસંદ કરવાનું કામજ શું છે? તો તેનો જવાબ એ છે કે સ્વતંત્રપણે ગુજરાન ચલાવવાનું સાધન ઉત્પન્ન કરવા માટે જે માણસ સ્વતંત્રપણે ધંધો કરી પોતાનું ગુજરાન સારી રીતે ચલાવી તે ઉપરાંત થોડા પણ પસા પેદા કરેછે, તે માણસ ધણું કરીને વધારે સુખી હોયછે. ત્યારે કોઈ કહેકે એવો રોજગાર ખાતરી પૂર્વક શી રીતે મેળવવો? તો તેણે જાણવું કે જે માણસ આખો દીવસ બરાબર મેહેનત કરેછે તે, પોતાને જોઈએ તે કરતાં વધારે કમાઈ શકેછે. વ્યાપાર એ માણસને સ્વતંત્ર ગુજારો ખાતરી પૂર્વક આપેછે. પ્રાચીન કાળમાં ચાહુદી લોકોમાં એવો રીવાજ હતો કે માણસ ગમે તેવો બણેલો હોય તોપણ તેને કોઈ ધંધો શીખવતા. ગ્રીસ દેશમાંના સ્પાર્ટામાં એવો કાયદો હતો કે જે માણસ પોતાના માથાપનું જરૂરને વખતે પોષણ કરે નહીં તેની અપકીર્તિ કરવી. પણ જો તે માથાપે તે છોકરાને કોઈ ધંધો નહીં શીખવ્યો હોય તો તેમને જરૂરને વખતે પણ તે છોકરો તેમનું પોષણ કરવાને બંધાયેલો નહોતો. આ ઉપરથી માલમ પડેછે કે જે માણસ પ્રમાણિકપણથી પોતાનો ગુજારો કોઈ પણ ધંધા વડે ચલાવેછે, તે માણસ ડાહ્યા પુરષોની નજરમાં તો આપરદાર હોયછે. તથા જે માણસો ચતુરાઈથી પોતાનો ધંધો નિયમસર ચલાવેછે તેને છેવટે સન્માન ફાયદો મળેછે.

જે ધંધો કરવાનું તમે વિચાર કરી નક્કી કરો તે માત્ર તુરંગનીજ ખાતર છોડતા નહીં. કેમકે જે કામ તમને તુરંગમાં ગમતું નહીં હશે, તે આગળ ઉપર તમને લાભકારી થવાનું પણ કદાચ હશે. વકીલાતનો ધંધો કરનારાના ઇતિહાસ ઉપરથી એમ જણાયછે કે, જેઓ એ ધંધામાં ફતેહમંદ નીવડ્યાછે, તેમાંના ઘણા ભાગને પ્રથમ એ ધંધો પસંદ નહીં હતો. માટે ધંધો પસંદ કરવામાં પ્રથમ તમારા મન સાથે વિચાર કરી જુઓ કે એ ધંધો તમારાથી થશે કે નહીં? પ્રથમ તે ધંધા વિષેની થોડી માહિતી મેળવીને તે કરવાને તમે શક્તિમાન છો કે નહીં તે જોવું. કેમકે જો

રેક ધંધામાં ફતેહ પામવાને માણસમાં કોઈ ખાસ ગુણ જોઈએ છીએ. તે ગુણ નહીં હશે તો ફતેહ મળવી અશક્ય છે. ધંધો કરવામાં બળ, કળા, અસરકારક નત્ર વાણી, ને હીમત, એટલા ગુણુતો અવશ્યના છે. પણ કેટલાક ધંધામાં એમાંનો એક, કેટલાકમાં બે ને કેટલાકમાં બધા ગુણુ જોઈએ છીએ. વળી કેટલાક ધંધામાં એ ગુણુ સાથે બીજા ગુણુની પણ જરૂર પડે છે.

ખેડુત ને મજૂરમાં બળ વધારે જરૂરનું છે. ખેડુતનામાં શરીર બળ, તથા કેળવણીનું મનબળ હશે તો તે વધારે ફતેહ પામશે. વ્યાપારીમાં બળ, કળા ને અસરકારક નત્ર વાણી જોઈએ છીએ. લવારમાં કૌવત અને કળા બંને જોઈએ છીએ. અને તેમજ સુતારમાં અને કડીઆમાં પણ જોઈએ છીએ. સોની, ઝવેરી વગેરેમાં બળ કરતાં કળા, પારખ, દૃઢ હાથ, અને નિર્લોભ જોઈએ. ધડીઆળીમાં કળા, કેળવણી ને આગ્રહ જોઈએ. તેમજ રસાયણ શાસ્ત્રીમાં કળા, સારી કેળવણી, આગ્રહ, અને યાદ શક્તિ જોઈએ. સઘળા ધંધામાં અસરકારક નત્ર વાણી હોય તોજ ફતેહ મળે છે, તે વિના ધરાકનાં મન ખેંચાય નહીં, ને ખરીદી થાય નહીં. અને તેજ પ્રમાણે સઘળા રોજગારમાં હીમતથીજ મોટો વેપારી, સારો વકીલ ને પ્રખ્યાત ગ્રંથ કરતા થવાય છે.

આજના સમયમાં બીજા સાધારણ ધંધા કરતાં આપણા દેશમાં વકીલાતનો ધંધો સારો ગણાય છે. બીજા ધંધાની પડતીમાં ઉપજ થોડી થવાથી તેના કરતાં વકીલાતમાં વધારે પેદાશ થાય છે. વળી તે સ્વતંત્રપણે કમાઈ આપનારો છે. તે ઉપરાંત કોઈ ગરીબ ને કંગાળ માણસ વગર કારણે માર્યો જતો હોય તો દયાની ખાતર તેનું મશત કામ કરી તેનો બચાવ કરવાથી પરમાર્થ પણ થાય છે. પણ આ જગાએ કોઈ અમુક ધંધો ઉપર ટીકા કરવાને બદલે જે માણસો ધંધો કરવાના વર્ગમાં આવતા નથી અને પરમેશ્વરની ગેરમેહેરબાનીથી અને આ ગરીબ હિંદના કમનસીબથી જેમની સંખ્યા આ દેશમાં વધારે છે, તેને માટે બે બોલ આ ઠેકાણે બોલવા માગું છું. એ વર્ગ તે બીખારીનો છે. બ્રાહ્મણ, વાધ-

રી, રાવળીઆ, બાવા, રૂકીર વગેરે જેઓ જાતી મેહેનતથી કં માતા નથી, પણ ખીજની મેહેનતમાં ભાગ પડાવી દેશની દોલત ઓછી કરી કંગાળ બનાવેછે, તેમને માટે મારે કહેવાનુંછે. પણ શું કહું. અશ્વોસ, હળ્લરવાર અશ્વોસ, એવા લોકો ઉપર, અને તેમની ખોટી દયા ખાનાર લોકોની સમજ ઉપર. પરમેશ્વરે જાતે મેહેનત કરી કમાઇ ખાવાને આપેલા હાથ પગનો ગેરઉપયોગ કરી પરમેશ્વરના યુનેગાર થનારા હરામનું ખાનાર ઠગારાને વધારે શું કહીએ? આપણામાં કહેવતછે કે “ઉત્તમ” ખેતી, મધ્યમ વેપાર, નશ્ટ ચાકરી ને નાદાન ભીખ” તે છતાં ભીખનો પેશા પકડનાર પાપીને તો સમજણ નથીજ; પણ તેવા મસ્તાન, લફંગા, ઠગારાને આપનારની મૂર્ખાઇ પણ જાતી નથી. અને તે ગયા વગર ભીખારીની શુધ ઠેકાણે આવવાની નથી, ને દેશની દરિદ્રતા જવાની નથી એ નકી જાણવું.

પ્રકરણ ૩ જી.

કામ કરવાની ટેવ.

આપણે ધંધો કરવાને જ્યારે તૈયાર થઈએ છીએ ત્યારે આપણા મનમાં પ્રેરોને સવાલ ઉઠેછે કે આપણે શું કરવું? આપણે સ્વતંત્ર ધંધો પોતાને જોખમે કરવો કે ખીજની દુકાનમાં ભાગ રાખવો? અજ્ઞાણ માણસને પોતાને જોખમે વેપાર કરવાની હીમત ચાલતી નથી તેથી તે ખીજ સાથે ભાગે વ્યાપાર કરવાનું વધારે પસંદ કરેછે. પણ તે પ્રમાણે કરવામાં સામો માણસ તેની ખાતરી સાફ સવાલ પુછેછે કે તમને વેપાર કરતાં આવડેછે? તમને કામ કરવાની ટેવછે? વ્યાપાર કરવા આજ્યો ત્યારથીજ તેને વ્યાપાર કરવાની માહિતગારી હોય એવું મનાય, પણ કામ કરવાની ટેવવાળામાં કયા કયા ગુણ જોઈએ તેનો પ્રથમ વિચાર કરવો જરૂરનોછે.

ધંધો કરવાની ટેવ પાડવાને નીચેના છ ગુણો મુખ્યત્વે શિ-

ખવા જોઈએ. ઉદ્યોગ, ધંધાની વસ્તુઓની ગોઠવણી, તાત્કાલિક હિસાબ ગણવે, માલ ખરીદવો, વેચવામાં ને બોલવા ચાલવામાં ડહાપણ, નીમેલો વખત સાચવવો, અને આગ્રહથી ધંધા પાછળ વળગવું. એ છ ગુણવાળો પોતાનો ધંધો પ્રતેહમંદીથી કરી શકેછે. પણ આ ઉપરથી એમ નહીં સમજવું કે એ છમાંનો એક ગુણ ઉત્તમ હોય પણ બીજા ન હોય, અથવા એ છએ ગુણોનો કોઈ કોઈવાર ઉપયોગ કરે અને ધણીવાર એ ગુણો કટાઈ જવા દે, તો તે પોતાના ધંધામાં પાર પડે. દરરોજ એ છએ ગુણોનો સરખી રીતે ઉપયોગ કરનારાજ માત્ર પોતાના ધંધામાં નામ કલાડેછે. જે માણસ જે પ્રમાણમાં કામ કરવાની ટેવ (ઉપસાધ ગુણો)નો ઉપયોગ કરેછે, તે પ્રમાણમાં તે પોતાના ધંધામાં ફતેહ મેળવેછે એમ કહી શકાય. એ છ ગુણોની ઉત્તમ કેળવણી મેળવી ઉત્તમ રીતે તેનો ઉપયોગ કર્યાથી કાંઈપણ મુડીવગર ધનવાન થયાના ધણાએ દાખલા બનેલાછે. તેમજ એ ગુણો વગર ગમે તેટલી મુડી છતાં અને અછો લાગ મળ્યા છતાં પણ ધણા જણ ખરાબખરાબ થઈ જાયછે. એટલું તો ખરૂં છે કે ધણી બાબતોમાં ઉદ્વેગતા મળતી નથી; તોપણ બીજા કરતાં એ ગુણોમાં માણસ વધારે શ્રેષ્ઠતા મેળવી શકેછે. એતો નક્કીજ છે કે જે માણસ સૂર્ય સામા તીર મારવાને મહાવરો રાખે, તે સૂર્યને ભેટી શકતો નથી, પણ સામી વાડપર તીર ફેંકનારા કરતાં વધારે ઊંચો તીર ફેંકી શકેછે.

ઉદ્યોગ—તનનું કે મનનું કોઈપણ ઉપયોગી ધંધામાં ચંચળાઈથી લાગવું તે ઉદ્યોગ. આપણામાં કહેવત છે કે “દોડવા કરતાં ચાલવું સાફ, ચાલવા કરતાં ઉભવું સાફ, ઉભવા કરતાં બેસવું સાફ ને બેસવા કરતાં સુવું સાફ.” આ કહેવતથી ઉદ્યોગ એ બીજકુલ ઉલટો ગુણ છે. ઉદ્યોગના ફળથી માણસ આશ્ચર્ય પામેછે. ઈજીપ્તની પીરામીડ, ટેમ્પલ નદીની નીચેનો ટનલ, ચીન દેશનો કોટ, સ્વેનની નહેર એ શાનું ફળ છે? ઉદ્યોગનુંજ. ક્લેરેન્ડન કહે છે કે એવી કોઈ વિદ્યા કે હુનર નથી કે જે માણસ ઉદ્યોગથી મેળવી ન શકે. ઉદ્યોગથી દરેક માણસ દરેક દેશમાં દરેક યુગમાં કીર્તિ મેળવેછે.

ઉદ્યોગ પારસ મણી જેવો છે. એનાથી પથરા ને હલકી ધાતુઓનું પણ સોનું બને છે. દુકાનમાં ઉદ્યોગ એ કામદુધાની માફક ધ્વજિત ફળ આપે છે. ” માણસનું વલણ બેસી રહેવા તરફ હોય છે. એ વલણને અટકાવવા સાર તેનામાં ઈચ્છા અને શક્તિ જોઈએ. બ્યારે એક કામ કરવાનો નિશ્ચય કર્યો કે તે કામ કાંઈ પણ ઢીલ વગર કે પાછા હાથ વગર તરતજ કરવું જોઈએ. એ પ્રમાણે વારંવાર કરવાની ટેવ પાડ્યાથી માણસ ઉદ્યોગી થાય છે.

ગોઠવણી.—ઉદ્યોગથી મેળવેલી વસ્તુઓના ક્રમ પ્રમાણે ગોઠવણી કરવાથી વખત બચે છે, ને સુગમતા આવે છે. દરેક બાબતની ગોઠવણી કેમ કરવી એ જાણનાર વેપારી વખતના પ્રમાણમાં કામની વહેંચણી કરે છે; પોતાનું નામું બરાબર રાખે છે; દરેક નોકરને કામ ને જગા વહેંચી આપે છે, દરેક ચીજને માટે નીમેલી જગા પ્રમાણે બરાબર ગોઠવે છે, અને દરેક કામને માટે બરાબર ગોઠવણી કરે છે. ખરેખરો નિયમિત માણસ પોતાની દુકાનની એવી તો સરસ ગોઠવણી રાખે છે તથા નામું ને હિસાબ એવો ચોખ્ખો રાખે છે કે, રાત્રે મરી જાય તોપણ દુકાનની દરેક બાબત સ્પષ્ટ સમજાઈ જાય. નિયમિત માણસ પોતાના ધાર્યા કરતાં વધારે કામ કરી શકે છે, તે પોતાનું ઠરાવેલું વખતે ઠરાવેલું કામ કરે છે. અમુક જગાએ અમુક ચીજ એવી તો સરસ ગોઠવે છે કે તેને કોઈ પણ ચીજ ખોળવાને ફાંફાં મારવાં પડતાં નથી. ખીજા કરતાં કેટલાક નાનપણથી એ ટેવ શીખે છે, તેથી આગળ જતાં તે સહેલાઈથી એ રીત પાળી શકે છે. તોપણ હરકોઈ માણસ ધ્યાન આપ્યાથી એ ટેવ પાડી શકે છે.

તાત્કાલિક હિસાબ ગણવાની ટેવ—જેને પોતાના ધંધામાં હિસાબ ગણવાની ટેવ નથી તે ઘણીવાર ખત્તા ખાય છે. એ ટેવ પડવાનું શીખનારે દરેક વખતે હિસાબ ગણવાનું આવે ત્યાં થોડીવાર થોભીને પણ હિસાબ ગણી જોવો જોઈએ; જો તે વખતે વખત ન મળે તો ત્યાં નિશાની કરી રાખવી અને નવરાશે તે ગણી જોવો? એ રીતે મહાવન રાખ્યાથી એ ટેવ આવે; લેખાંના

હિસાબ મોઢે ગણવાની ટેવ એ, એ ટેવનો મૂળ પાયો છે. એ ઉપરથી હિસાબ ગણવાની ટેવ શીખે છે; માલ ખરીદવા વેચવામાંજ એ ટેવનો માત્ર ઉપયોગ છે એમ નથી; વ્યાપારમાં દરપળે એનો ઉપયોગ આવે છે; એ ટેવથી ખર્ચ ને ખોટું અર્થ શાસ્ત્ર સમજાય છે. વ્યાપારમાં પ્રમાણિકપણું એ લાભકારી અને દગો એ ટેવ છેવટે નુકશાન કરતા છે; તે, એ ટેવથી માલમ પડે છે; એ ટેવથી ખરે રસ્તે જવાની ગણના કરતાં આવડે છે; દરેક બાબતમાં ગણના કરવી જરૂરની છે; તોપણ અમારું કહેવું એમ નથી કે તેનો હદ ઉપરાંત ઉપયોગ કરી લુચ્ચાર્થ કરતાં શીખવી, કે હદ ઉપરાંત કરકસરીઆ થઇ કપણુ કે પાછનું ઉપનામ મેળવવું. સારાને પણ હદ ઉપરાંત લેઇ જવાથી નહારે પરિણામ થાય છે. શરીર ટકાવવાને ખાતું જરૂરનું છે, પણ જેમ નહીં ખાવાથી તેમ હદ ઉપરાંત ખાવાથી શરીરને નુકશાન થાય છે. વ્યાપારમાં લુચ્ચાર્થ કે દગો કરવાથી ખરીદનારનો વિશ્વાસ ઉડી જાય છે. એક વાર બિલાટી લાડવો લેઇ જાય પણ કાંઈ વારે વારે લેઇ જાય નહીં. ખરીદનાર વારંવાર ન છેતરાય. વળી લોકોમાં તેની ને તેના કુટુંબની અપકીર્તિ થાય છે; તેનું સુખ જનું રહે છે; અને ઘણીવાર તેની બુદ્ધિ પણ જોખમમાં આવી પડે છે. દરેક બાબતની ગણના કરનાર ભવિષ્યના નુકશાનની પણ ગણતરી કરીને પ્રમાણિકપણેથી વરતે છે.

ડહાપણુ—વખત અને જગા જોઈને વિવેકથી બોલનારા અને કામ કરનારા ડહાણુ કહેવાય છે. પોતાનું કામ કરવામાં કે નહીં કરવામાં વિવેક વાપરે એ ડહાણુ કહેવાય. પોતાના કામનો પાયો સાચો હોય કે જુદો, પણ તેનું પરિણામ જે સંતોષકારક લાવે છે તે માણસ ડહાણુ ગણાય છે. કાંઈ કામ કરવામાં એક તરફ જોખમનો સંભવ ન હોય અને બીજી તરફ લગાર પણ ભૂલ થવાથી ભય ઉપજે એવું હોય તો ડહાણુ માણસ પહેલે રસ્તે પોતાનું કામ પાર પાડશે; જરૂરીઆતના બાબતમાં આપણો ધરાદો છુપાવવો; બીજાને ન જણાવવો એ ડહાણુ છે. તેમજ કોઈ કામ કરવાની મતલબ પણ આપણા ખરા હોસ્તો વગર બીજાને જાણ-

વા ન દેવી એ પણ ઉઠાપણુ ગણાયછે. ખીલકલ અજ્ઞાણ માણસ ઉપર વિશ્વાસ ન લાવવો એ પણ ઉઠાપણુછે. ખીન્નને માફું લાગે અને તેથી આપણને નુકશાન થવા સંભવ હોય તો તેવું કાંઈ પણ નહીં કરવામાંજ ઉઠાપણુછે.

એસ્ટર શીડ કહેછે કે “જ્યારે કોઈ માણસ સુડી વચ્ચે સો-પારીની પેઠે ગુચવણીમાં આવે ને તેના મનમાં એક કરતાં વધારે વાર સવાલ ઉઠે કે આમાં હવે મારે શું કરવું? તો એનો જવાબ એછે કે “કાંઈ નહીં.” જ્યારે વિચાર કરતાં કોઈ સારો રસ્તો ન જડે અથવા તે કરતાં ઓછો નફો પણુ ન જડે ત્યારે ત્યાં અજવાળું થતાં સુધી અટકી જવું એજ ઉઠાપણુછે. મહેનતું મન આંધળા ઘોડા જેવુંછે. આંધળો ઘોડો જેમ કાંઈ પણ ભય જાણ્યા વગર (કેમકે તેને દેખાતું નથી) ચાલ્યો જાયછે તેમ મહેનતું મન પણ પોતાનું કામ નિર્ભયપણે કર્યા જાયછે. પ્લુટાર્ક કહેછે કે ડાહ્યો માણસ ભવિષ્ય ઉપર આધાર રાખતો નથી. તે કેટલુંક કામ પોતાની સ્ત્રીને, કેટલુંક પોતાના ચાકરને અને દોસ્તદારોને સોંપેછે અને પોતે યોગ્ય અને જરૂરી કામના વિચારમાં રોકાયછે. તોલનશક્તિનું ધૂળ તે ઉઠાપણુછે, અને તોલનશક્તિ એ મનની શક્તિછે. તે પરમેશ્વરે અમુક જ્ઞાન મેળવવાને આપેલીછે, તે વડે માણસ ખરું જોડું પારખી શકેછે. તોલનશક્તિ એ કાંઈ હુન્નરથી આવતી નથી. પણ મહાવરાથી અને કેળવણીથી મેળવી શકાયછે. વેપાર કરવાની ઉંમર અને વખત જાણવામાં, પંતીઆળા વેપારમાં, વગેરેમાં તોલન શક્તિ કામ આવેછે. વેપાર કરવામાં જોઈતી મુડી વગર વેપારે વળગવું એ ઉઠાપણુ નથી, અને જુવાન માણસે નાનપણમાંથી પોતાને જોઈતી મુડી મેળવવાને પોતાના દોસ્તદારોની આંહુધરીથી પૈસા વ્યાજે લેવા એ પણ ઉઠાપણુ નથી. જો યોગ્ય ઉંમરે ધંધાની કેળવણી લીધા પછી વેપારમાં જોઈતાં નાણું કોઈ દોસ્તદાર અપાવે તો વેપાર કરવો એ ઉઠાપણુછે કે નહીં? બન્ને તરફનો વિચાર કરતાં એમ કરવું એ તેને પ્રથમ મળેલી ધંધાની કેળવણી અને જ્ઞાન ઉપર આધાર

રાખેછે. ફેટલીકવાર ચાલીશ વરસનાં માણસ કરતાં વીશ વરસ-
નું માણસ વધારે જ્ઞાન ધરાવેછે. અનુભવ એ જ્ઞાન મેળવવાનું
સાધનછે; એટલે વેપારમાં જ્ઞાન એ જરૂરનુંછે. જ્ઞાનવાળો માણસ
કારણ જોઈને ચાલેછે અને જ્ઞાન વગરનો અનુભવથી દોરાયછે. પં-
તીઆળે વેપાર કરવો એ ઉહાપણુ છે કે નહીં તે, કામ ઉપર અ-
ને બંને જણની સ્થિતિ ઉપર આધાર રાખેછે. જ્યાં બંને ભા-
ગીદારોને જુદું જુદું કામ હોય અથવા તેઓ બંને કામ પ્રસંગે
જુદે જુદે ઠેકાણે રહેતા હોય તો તેમાં ફેટલુંક ઉહાપણુ છે. એક
માણસના પૈસા હોય અને બીજાનું જ્ઞાન, સારી ચાલ અને મહે-
નત હોય, એવા પંતીઆળામાં ઉહાપણુ છે. પણ બંને ભાગીદારો
દરેક કામમાં સાથે રહેતા હોય, એકબીજા ઉપર દેખરેખ રાખતા
હોય, એવું પંતીઆળું કરવું એ ઉહાપણુ નથી. તેમજ લોભી મા-
ણસ સાથે, કોધી માણસ સાથે, હઠીલા અને દેખી માણસ સાથે
ભાગીદારી કરવી, એ ઉહાપણુ નથી. સાધારણ રીતે કહીએ તો
જે કામ એકલાથી ચલાવી શકાય તેમાં બીજાને ભાગીદાર કરવો
એ ઉહાપણુ નથી. એક પ્રખ્યાત વેપારી કહેછે કે ગમે તેટલી
સંભાળ રાખતાં છતાં પણ ભાગીદાર ઉપરના વિશ્વાસની હદ ન-
થી. માટે કોઈને ભાગીદાર ઠરાવતા પહેલાં તેને પુછવું કે મારા-
થી તારી ખરાબી થાય તો પણ તું વિશ્વાસ રાખશે કે નહીં ?
આ સવાલથી તે માણસને વિચાર કરવાની જરૂર પડશે, કે પો-
તાનો ભાગીઓ ધંધામાં ફેટલો કુશળ છે, કેવો ડાહ્યો અને હાંશી-
આર છે, કેવા અનુભવવાળો છે અને કેવા ગુણનો છે.

વખત સાચવવો—વખત સાચવવો એ ધંધાનો મૂખ્ય
આધારછે. સઘળાં માણસો વખત સાચવવાનું કહેછે, પણ કોઈ ક-
રતા નથી. જે માણસ કહેલો બોલ પાળેછે અને આપણે ઠરાવે-
લે વખતે ઠરાવેલું કામ કરેછે તેને આપણે ચાહીએ છીએ. પણ
જે માણસ ઠરાવેલે વખતે ઠરાવેલું કામ કરતો નથી, તે માણસ
આપણો વખત ગુમાવેછે, ને આપણને રાહ જોવડાવેછે. તેની ગણ-
તરીમાં આપણી યોગ્યતા ઘટાડેછે, અને આપણા ઠરાવેલા કામ-

માં હરકત નાખેછે, તેથી આપણે તેને ચાહતા નથી. માટે વ્યાપારમાં ઠરાવેલે વખતે જવું, ઠરાવેલે વખતે પૈસા આપવા અને ઠરાવેલે વખતે કામ કરવું એ જરૂરનુંછે. વખત પાળવાની સાથે ખીજા સારા ગુણો પણ રહેલાછે. અને જે માણસ વખત પાળતો નથી તેનામાં તે સારા ગુણની ગેરલાજરી હોયછે. તેનામાં અનિયમિતપણું, અયોગ્ય ગણતરી, વચન આપવામાં ગેરહાથપણ માલમ પડેછે. મોટાઈના ડોળ કરનારા વખત પાળતા નથી. પણ ખરા મોટા માણસો તેમ કરતા નથી. “લાઈબ્રુહામ” ઇંગ્લાંડનો દીવાન હતો ત્યારે તે ઉમરાવોની સભામાં બેસતો, ઇનસાફની કોર્ટમાં જતો, દરરોજ ખારીસ્ટરોની મુલાકાત લેતો, તોપણ દશ સભાઓમાં તે અધ્યક્ષ હતો. તે દરેક સભા જ્યારે મળતી ત્યારે ખરાખર વખતે હાજર રહેતો.

ધંધાની અંદર કેટલીક વાર ગુંચવણી આવ્યાથી નિયમિત રહી શકાતું નથી, તો પણ મેહેનત અને આતુરતાની લાગણી મટાડી શકાયછે. એકવાર અમુક વખતે પૈસા આપવાનું વચન આપ્યું પણ તે વખતે પૈસા નહીં મળવાથી વચન પાળી શકાય નહિ એવું બને ત્યારે લેણુદારને ફેરો ખવરાવવા ને વહેમમાં રાખવાને બદલે નિયમિત માણસ તેને વખતસર ખખર આપશે. જે માણસ લેણુદારને પૈસા આપતો નથી, તેને વહેમમાં અને આતુરતામાં રાખેછે, ને તેને મેહેનત આપેછે, તેના કરતાં ઉપર કહેલો માણસ વધારે સારોછે.

આગ્રહથી ધંધા પાછળ વળગવું—ધારેલા કામની પાછળ વળગવું એ દરેક જણને જરૂરનુંછે. બધું કહેછે કે એક વેપારીએ વેપાર શરૂ કર્યો ત્યારે શરૂવાતમાં તેને કેટલાંક અઠવાડીયાં સુધી કાંઈ પણ માલ વેચ્યા શીવાય તેને દરરોજ દુકાન ઉઘાડીને બંધ કરવી પડતી. પણ આગ્રહથી ધંધા પાછળ મંડયો રહ્યો ત્યારે કેટલેક વર્ષે તે ધંધામાં વધ્યો અને પૈસાવાળો થયો. તેમજ બધું કહેછે કે મેં એવા પણ કેટલાક માણસો જોયાછે કે ધંધામાં સારી રીતે કમાવાનો સારો તક મળ્યા છતાં આગ્રહ

ગર તેઓ ધણા વખત સુધી દુખી હાલતમાં રહેલા. ગમેતેવા ન-
હવા ધંધાથી પણ તેની પાછળ મંડ્યા રહ્યાથી ગુજરાન ચાલે છે.
કોઈપણ ધંધામાં અથાગ ઉચોગ કર્યાથી પૈસો મેળવાય છે એ નક્કી છે.

વિલિયમવર્ટ કહે છે કે જે માણસ હંમેશાં “ આ કરું કે
આ ” એવો વિચાર કર્યા કરે છે કે તે કાંઈ પણ કરતો નથી. જે
માણસ કાંઈ પણ ઠરાવ કરે છે અને પોતાના દોસ્તદારના કહેવાથી
તે ઠરાવ ફેરવે છે, જે દરેક જાણના વિચાર પ્રમાણે ઠરાવ કરે છે
અને ગાડીના પૈડાની પેઢે જેમ ફેરવીએ તેમ ફેરવે છે, તે માણસ
કોઈ દિવસ મોટું કે ઉપયોગી કોઈ પણ કામ પુરું કરી શકતો
નથી. તે કોઈ પણ કામમાં આગળ વધવાને બદલે સ્થિર રહે છે,
અને ધણીવાર તો પાછો પડે છે. જે માણસ પ્રથમ હાપણથી
વિચાર કરે છે, પછી દૃઢતાથી ઠરાવ કરે છે અને તે દૃઢતાથી અ-
ને આગ્રહથી પાર પાડે છે, તેને કોઈ જાતની હરકત નડતી નથી.
તે વગર બીહીકે આગળ વધી પ્રખ્યાતી પામે છે.

ઉપર કહેલા છ ગુણો કામ કરવાની ટેવ પાડનારામાં મુખ્ય-
ત્વે અવશ્યના છે. એ છ ગુણોવાળો ધંધામાં ફતેહ મેળવે છે. એ
ગુણો કારીગરને, વેપારીને, કારકુનને, વકીલને, સંઘળાને જરૂરના
છે. તેમજ અક્કલવાન અને મૂર્ખને પણ જરૂરના છે. એ ગુણોવડે
માણસ સાધારણ હાંશીઆર હોય તોપણ તે પોતાનું ગુજરાન
ચલાવે છે અને વખતે તક મળે તો પૈસાદાર પણ થાય છે. પણ
એ ગુણો વગર ગમે તેવો બુદ્ધિવાન માણસ પ્રથમ કદાપિ જલદીથી
વધે અને પ્રકાશી નીકળે તોપણ તે જલદીથી જાંખો થઈ નાશ પામે
છે. માટે જેમ એ ગુણો જલદીથી મેળવાય તેમ વધારે સાફ.

* ઢ્યુપચુ મનવાળાને ધણા માણસો હોકાયંત્રની સોયની
ઉપમા આપે છે, પણ એજ ઉપમા સ્થીર મનવાળાને પણ આપી
શકાય. ધંધાર્થી માણસનું મન વખતે હોકાયંત્રની સોયની પેઠે આધુ-
પાછું થાય છે, પણ દૃઢમનના ધંધાર્થી માણસો એ સોય પણ છેવટે
ઉત્તરદિશા તરફ જ રહે છે તેમ પોતાના ધારેલાં કામથી ખસતા નથી.

(૩૨)

પ્રકરણ ૪ થું.

પૈસા કમાવા.

ઉઘોગી મનુષ્ય ધન મેળવવાને યત્ન કરી ધીરે ધીરે પ્રમાણિકપણાથી ધન સંચય કરેછે; પણ તે દાટી મૂકવા કે ધણાં માણસો પોતાની સેવામાં રાખી દંભ બતાવવાને નહિ, પરંતુ મનુષ્યની સ્વતંત્રપણાની અમુલ્ય અક્ષીસ મેળવવા માટેછે.

અશક્ત માળાપોતું, નાઘલાં ભાઈ ભાંડુઓનું અને જેની સંભાળ લેનાર ન હોય એવા અશક્ત સગા વહાલાઓનું ભરણ પોષણ કરવું એ તનદુરસ્ત અને કમાઈ શકે એવા માણસની ફરજ છે. તેમજ અશક્ત અને અપંગ બીખારીઓ ઉપર દયા કરવી એ પણ તેવા માણસનો ધર્મ છે. પણ એ ધર્મ અને ફરજ બળવવાને તેણે પોતાના ખર્ચ કરતાં વધારે કમાવું જોઈએ. આ ઉપરથી માલમ પડશે કે માણસે પોતાને જરૂર જેટલુંજ કમાવું જોઈએ એમ નથી. પરમેશ્વરે માણસને મેહેનત કરવાને હાથ, પગ અને વિચાર કરવાને સમજ શક્તિ આપેલાંછે, તે ઉપરથી માલમ પડેછે કે, માણસ મેહેનત કરીને કમાય અને પોતાના ખર્ચ ઉપરાંતની કમાઈ સુમાર્ગે ખર્ચે. પણ એ ઉપરથી હું એમ કહેતો નથી કે જે માણસો વધારે કમાય તેમની પાસેથી બીજાઓએ લેઈ લેવું જોઈએ. જો બે માણસો સાથે એકજ કારખાનામાં સરખો વખત કામ કર્યાથી સરખું કમાતા હોય તો તેમાંથી એક જણ બીજા કરતાં વધારે વખત કામ કર્યાથી અથવા વધારે સાફ કામ કર્યાથી તે ઘણું કરીને બીજા કરતાં વધારે કમાય. હવે બીજો થોડું કમાય તોપણ એ બંને ઉપર અશક્ત અને અપંગ બીખારીઓનો મદદ માગવાનો સરખો હક છે. બીજો થોડી મેહેનત કરી પોતાને જરૂર જેટલુંજ કમાયછે, ને તેની પાસે વધારે પૈસા નથી, તેથી ખરા બીખારીઓને મદદ કરવાની તેની ફરજ ઓછી થતી નથી. તેમજ બીજો માણસ પોતાને જરૂર કરતાં વધારે કમાઈને વધારાની કમાઈનો જેર ઉપયોગ કરે અને ખરા ધર્મના કામમાં વાપરવાને પો-

તાની પાસે ન રહેવા દે, તો તે ઉપરથી પણ તે ધર્મનાં કાર્યો તરફની તેની ફરજ જતી રહેતી નથી. પૈસા કમાવા અને તેનો વાજબી ઉપયોગ કરવો એ બંને જુદા વિષય છે. એટલે દરેક માણસે અમુક ધારા પ્રમાણે પોતાથી બની શકે એટલા પૈસા મેળવવા અને અંતઃકરણ બતાવે તે રસ્તે તથા ઈશ્વરી હુકમ પ્રમાણે તેનો વાજબી ઉપયોગ કરવો.

જેટલું આપણાથી મેળવી શકાય તેટલું ધન મેળવીને તેનો આપણી પાસે સંચલન કરી રાખવો, એ આપણો કુદરતી હક છે કે નહીં, એ શક પડતું છે. માણસની સુધરેલી સ્થિતિમાં કમાવાના અને સંગરી રાખવાના હક ઉપર અમુક હદ અને બંધી હોય છે. માણસની મૂળ સ્થિતિ વખતે એવો ધારો હશે કે જેને શક્તિ હોય તે લે અને શક્તિ હોય તે સાચવે. પણ વસ્તી વધ્યા પછી એવો ધારો ચાલે નહીં. બળીઆના બે ભાગનો ધારો હોવાથી દેશમાં અધેર થઈ જાય. તેથી માણસોએ પોતાની પાસે જે હોય તેની સલામતી માટે ગમે તે રીતે ધન સંપાદન કરવાના પોતાના હકની અમુક ધારાથી હદ બાંધી. એ હદ બાંધવાના ધારા તે દેશ કાયદા. તેમજ માણસના કમાવાના અને સંગરો કરવાના હક ઉપર જગતકર્તાએ પણ કેટલુંક દબાણ કે બંધન મુકેલું સમજાય છે. એ હક બાબતમાં તેની કેવી ઈચ્છા હશે તે માલમ પડે છે. પરમેશ્વરની એ ઈચ્છાના ધારા તે કુદરતી ધારા. એ ધારા વગર માણસ આ જગતની મુસાફરીમાં સુખી થઈ શકે નહીં. માણસના મનનું વલણ ખરા કામ કરવા તરફ રહેવાને કુદરતી કાયદા કે દેશના કાયદાનું વજન બસ થતું નથી. સાધારણ બાબતો માટે રાજ્ય કાયદા હોતા નથી. તેમ જે હોય છે તેનું વજન લુચ્ચા લોકોના મન ઉપર પડતું નથી. જ્યારે રાજ્ય કાયદાનું આતું, ત્યારે કુદરતી કાયદા નબળા પડે તેમાં નવાઈ નથી. અને તેથી એવા લોકોને કબજે રાખવાને તેમના મન ઉપર ત્રીજું દબાણ મુકવાની જરૂર પડી. એ ત્રીજું દબાણ તે લોક લાજકે દુનીઆદારીનો બય. આ ઉપરથી માલમ પડશે કે માણસને પોતાથી બની શકે

તેટલા પૈસા કમાવાનો હક અને ફરજ છે ખરી, પણ તેમ કરવામાં તેણે દેશના કાયદા, કુદરતી ધારા અને લોક લાજ રાખવાં જોઈએ.

દેશ કાયદા—એક માણસે કે ઘણા માણસોએ મળીને દેશના લોકોને ચાલવાને જે ધારા બાંધેલા છે તેને દેશ કાયદા કહે છે. એ કાયદામાં દુનીયામાં માણસે એક બીજા સાથે કેમ ચાલવું તે બતાવેલું હોય છે. એ કાયદા તોડનારને સજા થાય છે. એ સજા કરનાર રાજા કે તેના નીમેલા અમલદાર હોય છે. એ રાજા કે અમલદાર સ્વાભાવિક રીતે જોતાં જોઈને બીજા માણસો જેવાજ હોય છે, પણ લોકોએ પોતાના સુખને માટે તેમને સત્તા આપેલી હોય છે, અને તેથીજ તેઓ માણસને ચાલવાના ધારા ધરે છે, અને તે પ્રમાણે ચાલવાની તેમને ફરજ પાડે છે. દરેક કાયદાના બે ભાગ હોય છે. પહેલામાં માણસે શું કરવું અને શું ન કરવું એ બતાવેલું હોય છે અને બીજામાં કરવાનું નહીં કરનારને અને નહીં કરવાનું કરનારને અમુક સજા બતાવેલી હોય છે. એ કાયદા બે રીતે પાળી શકાય છે. એ પહેલા ભાગમાં ફરમાવ્યા મુજબ કરવાથી અને બીજા કાયદા તોડી સજા ભોગવ્યાથી. એ બંને રીતે કાયદા પાળ્યા ગણાય. એ કાયદા કરનાર આપણા જેવાજ એક કે ઘણા માણસો હોવાથી તેમાં ઘણી ખામીઓ હોય છે અને તે વારે વારે ફેરવવા પડે છે, તેનું કારણ પણ એજ છે. માટે આ દુનીયામાં વર્તવાનું સક્ષયરણનું ધોરણ જે માણસો એવા અપૂર્ણ દેશ કાયદા ઉપર રાખે છે તે ઘણું કરીને લુચ્ચા મનુષ્યો હોય છે.

કુદરતી કાયદા—કેવું કામ કરવાની અને કેવું કામ નહીં કરવાની પરમેશ્વરની ઇચ્છા જેથી માલમ પડે છે તે કુદરતી કાયદા. એ કાયદા ધર્મશાસ્ત્રથી માલમ પડે છે. તેમજ કેટલાક કાયદા કોઈ કામ કરવું સાઈ છે કે ખોટું તે નીતિની રૂએ જોતાં કારણ શક્તિથી માલમ પડે છે. કોઈ કામ કરવાથી માણસ જાતના સુખને કેવી અસર કરશે તે જાણ્યાથી પણ કુદરતી કાયદા માલમ પડે છે કે પરશ્વરે માણસને સુખી થવાના ઉપાયો સરજેલા છે. જો તેની ઇચ્છા આપણને દુઃખી કરવાની હોત તો તેણે

આપણને સુખ અને સંતોષ પામવાની જે લાગણીઓ અને સાં-
 ધનો આપ્યાં છે તેને બદલે દુઃખ પામવાનાં આપ્યાં હોત. જે વડે
 આપણને આરામ અને ખુશી થાય છે તે નહીં આપતાં તેને બદ-
 લે આપણને કંટાળો ને આપદા થાય એવી વસ્તુઓ આપી હોત.
 તેણે આપણે વાસ્તે સઘળી કડવીજ વસ્તુઓ બનાવી હોત. ફરવા
 હરવાની જગાએ સઘળે કાંટાજ પાથરી હોત. સઘળે દુર્ગંધીજ ફે-
 લાવી મુકી હોત. પણ તેણે તે પ્રમાણે કીધું નથી. તે ઉપરથી
 માલમ પડે છે કે તેની ઇચ્છા માણસને સુખી કરવાની છે. માટે
 જે કામ સઘળાં માણસો કરે તો માણસ જાતના સુખનો વધા-
 રો થાય એવું હોય, તે કામ ઇશ્વરની ઇચ્છાને અનુસરતું છે એમ
 જાણવું. અને જે કામ સઘળા માણસો કરે તો દુઃખ કે આપદા
 પડે એવું હોય, તે કામ ઇશ્વર ઇચ્છા વિરુદ્ધ છે, એમ જાણવું. આ
 ધોરણ ઉપરથી ઇશ્વર ઇચ્છાના નિયમો માલમ પડે છે. જેમ કે
 માણસે પોતાનો બોલેલો બોલ અને આપેલું વચન પાળવું જોઈ-
 એ. કેમકે જો તે પ્રમાણે બધા માણસો ન કરે, તો માણસોને
 એક બીજા ઉપરથી વિશ્વાસ ઉડી જાય અને તેથી સંસાર ચાલ-
 વામાં અને માણસ જાતને સુખી થવામાં ખલેલ પડે.

આપેલું વચન પાળવા વિશે કુદરતી ધારા બતાવનાર શા-
 સ્ત્ર કહે છે કે, “વચન લેનાર માણસ વચન દેનાર પાસેથી જેટલું
 કામ થયેલું જોવાને ધારે છે, તેટલુંજ કામ વચન દેનાર પણ જા-
 ને છે કે, વચન લેનાર માણસ મારી પાસેથી થયેલું જોવાને ઇ-
 ચ્છે છે.” તો તેટલું કામ કરવું, એ વચન પાળવામાં અવશ્યનું છે.
 આ નિયમ ઉપરથી નીકળેલા બે ધારા પાળવા વ્યવહારમાં દર-
 રોજ અવશ્યના છે.

૧લો.—માલ વેચનાર પોતાના વેચવાના માલમાં શી ખા-
 મી છે તે અંતઃકરણ પૂર્વક માલ ખરીદનારને કહેવાને બંધાએલો-
 છે—ખરીદનાર અમુક જાતનો અને અમુક ગુણવાળો માલ લેવાને
 દુકાને જાય છે. દુકાનદાર પણ જાણે છે કે તેને આવી જાતનો મા-
 લ જોઈએ છીએ. તે ઉપરથી તેણે માલ આપવાને તે, ઉપલા

નિયમ પ્રમાણે બંધાએલો ઠરેછે. અને જો તે, તેવો માલ ન હોય તો તેની ખામી ખરીદનારને જાહેર કરવાને બંધાયેલો ઠરેછે. માટે જો તે દુકાનદાર તેમ ન કરતાં પોતાના માલનાં વખાણુ કરી, સાવ જુદું બોલી, માલ વેચે તો તેણે ઠગાઇ કરી કહેવાય. તેમજ જો કોઇ પોતાના માલની ખામી છુપાવી માલ વેચે, તોપણુ તે ઠગાઇજ છે. વળી જો કોઈ પોતાના માલની વાજખી રીતે જોટલી કીંમત મેળવી શકે, તે કરતાં વધારે કીંમત લે, અને એ રીતે ખરીદનારના મનમાં અવિશ્વાસ ઉત્પન્ન કરે તો તે પણ ઠગાઈજ કહેવાય. આ ખરેખરો અને સઘળાઓને અનુભવવા જેવો ધારોછે, તથા તે ખરીદનારને અને વેચનારને સરખો લાગુ પડતોછે.†

૨ જો.—ધારો એ છે કે માલ વેચનાર પોતાના માલની જો કીંમત માગે અથવા લે, તે બજાર ભાવ પ્રમાણે હોવી જોઈએ. કેમકે જ્યાં એકત્રતા કે સંપ નથી ત્યાં બજાર ભાવ હમેશાં વાજખી હોયછે. કેમકે એ ભાવ માલની છત અને ખપતના પ્રમાણમાં હોયછે.

જો માણસ દુકાન ઉઘાડીને કે બજારમાં બેસીને પોતાનો માલ વેચેછે, તે માણસ બજાર ભાવે વેચતો હશે એમ સૌ

† વેપારમાં આ નિયમ તોડવાની લાલચ થવાનાં અને ઘણા જણ છેતરાવાની ફરીયાદ કરેછે તેનાં બે કારણછે. ૧ હું વેપારીમાં હોંશીઆરીની ખામી. ૨ જું ધરાકમાં પ્રમાણિકપણાની ખામી. ધરાક પોતાની ખામીને લીધે સારો માલ ખરીદતો નથી તેથી તે પોતાનો માલ વેચી દેવાને ઇચ્છેછે. એવા માણસોએ છેતરવું કે ખોટ ખમવી એ નક્કીજ છે. ધરાક વેપારીની દુકાનમાં જઈ માલ જોઇ કીમત પુછેછે ને પછી પોણી કીમતે માગેછે. એટલે તેવોજ તેટલી કીમતનો માલ લાવી આપેછે, ત્યારે ધરાક કમાયો ગણીને તે માલ લેઇ જાયછે. પણ જ્યારે ખરી વાત જણાયછે ત્યારે વેપારીએ છેતર્યો એવી બુમ મારેછે. પણ એ છેતરપંડી કહેવાય? એકજ કીમત કહેવાના ને કહેવડાવાના ધારાને વળગી રહેવું ધણું સાફ છે, એથી વખત અને મહેનત બંને બચેછે.

ખરીદનાર માનેછે; અને તેના ઉપર વિશ્વાસ રાખીનેજ ખરીદનાર તેની દુકાને આવેછે. જેમ ખરીદનાર જાણેછે કે વેચનાર બજાર ભાવે પોતાનો માલ વેચતો હશે, તેમ વેચનાર પણ જાણે છે કે હું બજાર ભાવે મારો માલ વેચું છું, એવું માનીનેજ ખરીદનાર મારી દુકાને આવેછે. એટલે ઉપર કહેલા ધારા પ્રમાણે જો કે તેમની વચ્ચે બોલાચાલીની કાંઈપણ સરત થતી નથી, તોપણ બંને જણાએ તેવી સરત થઈ હોય, એમ માનીને તે મુજબ ચાલતું જોઈએ. અને એ અસ્પષ્ટ મનાએલી સરત જો કોઈ તોડે તો તેણે દગો કર્યો કહેવાય.

ઉપલા ધારાના સંબંધમાં જુદા જુદા માણસો જુદી જુદી રીતે શક અને સલાહ ઉઠાવેછે. અને તેને જુદા જુદા વિદ્વાનો જુદી જુદી રીતે નિવડો લાવેછે. પણ તે બધું અહીં કહેવાની જરૂર નથી. પણ એ ધારાના સંબંધમાં એક વાત જુના વખતથી ચાલતી આવેલી છે, અને તે બાબત આજ સુધીના નીતિ વિષે લખનારા ધણું કરીને સઘળા લેખકોએ ચરચી છે, તેથી એ વાત આ ઠેકાણે કહેવી જોઈએ. પ્રાચીન કાળમાં અલેક્ઝાંડ્રિઆનો એક ક્ષુદ્રિઓ અનાજની અછતના વખતમાં અનાજનાં વહાણ ભરી રોડસ ખેટમાં આવ્યો. અલેક્ઝાંડ્રિઆથી ભરેલાં અનાજનાં બીજાં વહાણ રોડસ આવતાં હતાં, તે તેને રસ્તામાં મળ્યાં હતાં. તેને પાછળ મુકી એ આગળ આવી પહોંચ્યો હતો. એ વાત એ ક્ષુદ્રિઓ અનાજ ખરીદનારને કહેવાને વાજબી રીતે બંધાએલો હતો કે નહીં? સિસિરો કહેછે કે એ બંધાએલો હતો. ચાન્સલર ક્રેંટ પણ તેમજ કહેછે. ડાક્ટર ડ્યુઇ પણ એ બાબત લંબાણથી વિવેચન કરી એજ નિવેડો લાવેછે. તે કહેછે કે “દરેક માણસ માલની કીમત પુછતાં તે માલની વાજબી કીમત પુછેછે એમજ જાણવું જોઈએ. માલની કીમત બજારના ભાવ પ્રમાણે હોવી જોઈએ.” વળી ડાક્ટર ડ્યુઇ વધારે એ કહેછે કે “ધારો કે રોડસમાં દુકાન ચાલતો હોય, તે વખતે કોઈ પોતાની જાંદગી બચાવવાને બીજો માલ થોડી મુદતમાં આવવાનો છે તે વાત પોતાને માલમ નહીં હોવાથી પો-

તાની સઘળી જંગમ મિલકત તે કણીઆને આપી અનાજ ખરીદે અને કણીઆ તે લેઈ જતો રહે, તો આપણે તેને કેવો કહેત? તેને લોભી, નિર્દય ને ચાંચીઆ કહેત.” પણ એ બાબત મારો વિચાર જુદોછે. બજારનો ભાવ છત અને ખપત ઉપર હોયછે, અને તે વખતે વખત ફરતો રહેછે. ઉપર કહેલો કણીઆ અનાજ લાવ્યો તે વખતે બજારમાં અનાજ નહોતું અને ખરીદનાર ઘણા હતા. માટે થોડા દિવસ પછી જે ભાવ થશે તે ભાવ ઉપર નજર રાખવાની તે કણીઆને જરૂર નથી. ખરેખર તો તે વખતે જે બજાર ભાવ હોય તે ભાવે, એ પોતાનો માલ વેચે, તેમાં કાંઈ ખોટું નથી. દુકાળનો દાખલો એ કણીઆને લાગુ પડતો નથી. કેમકે માલની અછત એ દુકાળના નથી. દુકાળના વખતમાં કે ભુખે મરવાની દેહેશતમાં તો તે માલ ધણીની રજા શિવાય કે કાંઈપણ પૈસા આપ્યા શિવાય અનાજ લેઈ શકે. એટલે દુકાળની વાત આ કણીઆને લાગુ પડતી નથી. અને હવે પછી બીજાં વહાણ આવશે, ત્યારે બજાર ભાવ ઘટી જશે એવા, ઉપરના દાખલા જેવા તેની વિચ્છિન્ના દાખલા પણ ઘણા આપી શકાય. ધારો કે તે કણીઆપાસે રોકડ નથી, તેના ઉપર હુકમનામું થયેલુંછે અને તે હુકમનામું બજારવાને થોડા કલાકમાં સરકારી બેલીફ આવનારછે અને તે વખતમાં તે, પોતાની મરજીમાં આવે તે ભાવે અનાજ હરરાજ કરવાનાછે, આ વાત તે કણીઆને માલમ હોવાથી, તે હુકમનામું બજારવાને બેલીફ આવતા પેહેલાં, પોતાનું અનાજ વેચી નાંખે, તો તે વખતે ખરીદનારને પોતાની ઉપર આવવાની આફત અગાઉથી જણાવવાને તે કણીઆ બંધાએલો છે ? નહીંજ. કેટલાક જણા આ બાબતમાં એથી ઉલટા વિચારના હશે, પણ આ ઠેકાણે યાદ રાખવું કે વ્યાપારી કામ એ કુદરતી નથી. માણસે પોતાનું સુખ વધારવાને અને પોતાના મનને કામ આપવાને તે ઉત્પન્ન કરેલું છે, માટે તેને લગતા ધારા, કુદરતી ધારાને અડચણ ન આવે એવી રીતે કરવાને તેમને સત્તાછે. ધંધો કરવાને હોંશ થાય, એવા ધારા કર-

વામાં ડહાપણ છે.

હવે એક બીજો સવાલ થાય છે. કોઈ માણસ દેવાળું કહાડે અને નાદારોની કોર્ટમાં તેનો ફૂટકારો થાય, તે પછી જો તે પૈસા કમાય તો તેનું જીનું દેવું આપવાને તે અંધાએલો છે કે નહીં ? આ એક બારિક સવાલ છે. બધે ઠેકાણે લાગુ પડે એવો એક નિયમ એ સારૂ બાંધી શકાય નહીં. જ્યારે કોઈ દેવાળું કહાડે ત્યારે લેણદારની ફરજ છેકે તેણે તે દેવાળીઆનું અંતઃકરણ તપાસવું ને જોવું કે તેણે છળ કપટ કરીને, બેદરકારીથી કે ઉડાઉપણાથી તો દેવાળું કહાડ્યું નથી. જો એમ માલમ પડે કે એ દેવાળીએ છળ કપટથી, બેદરકારીથી કે ઉડાઉપણાથી દેવાળું કહાડ્યું છે, તો તે પોતાનું જીનું દેવું, તેને જ્યારે મળે ત્યારે દોકડે પાછકે ચુકાવી આપવાને વાજબી રીતે અંધાયેલો છે. પણ જો તેણે દેવાળું કહાડવામાં છળ કપટ, બેદરકારી કે ઉડાઉપણું કર્યું નથી, એવી લેણદારોની ખાતરી થાય, તો તેને જ્યારે મળે ત્યારે જીનું દેવું આપવાનો નીતિના અંધનનો ધારો ઠરાવવો, એ જન સમુહના સુખમાં વધારો કરનાર લાગતું નથી. જો દેવાળીઆ ઉપર જીનું દેવું આપવાનો બોજો ઝુલતો રાખ્યો તો તેઓ મન મુકીને મેહેનત કરવાના નહીં—વેઠીઆ વેઠ જોવું કરશે અથવા બીલકુલ ધંધો કરશે નહીં. કેમકે જીના દેવાનો બોજો તેનાથી ખમી શકાય નહીં એટલો હોયછે. પણ નાદારોની કોર્ટમાં દેવાળીઆનો ફૂટકારો થયો, એટલે નીતિની રૂએ તે ફૂટ્યો એમ કહેવાય નહીં. એ ફૂટકારો તો માત્ર કલ્પિત છે. તોપણ વાજબી રીતે દેવાળું કહાડનાર જીનું દેવું આપવાને અંધાયેલો નથી, એમ ઠરાવવામાં કાંઈ વાંધો નથી. કેમકે એ ઠરાવ માત્ર પ્રમાણિક માણસોને લાગુ પડવાનો છે. લૂચા માણસો તો કાયદાના કે નીતિના કોઈ અંધનની દરકાર રાખનાર નથી. તેથી આપણે એમ કહીશું તો ચાલશેકે જીનું દેવું આપવાનો મૂખ્ય આધાર વચન પાળવાની નીતિના અંધનની જરૂરીઆત ઉપર છે. એટલે દેવું, એ પણ વચન પાળવાની બાબતને મળતુંજ છે. હવે વચન પાળવાના અંધનમાંથી

કાયદો અને અંતઃકરણ કેટલીક વાર છૂટો કરે છે. અને છૂટો થયા પછી તે પાળવાનું બંધન રહેતું નથી, એ તો નક્કી છે. જો મેં કોઈને અમુક જગ્યાએ જવાનું વચન આપ્યું હોય પણ જો તે, મને ત્યાં જવાના વચનથી છૂટો કરે, તો પછી હું ત્યાં જવાને કાંઈ બંધા-એલો નથી. તેમ મને તેણે શા કારણથી વચન બંધથી છૂટો કર્યો તે પણ જોવાનું નથી. માત્ર તે વચન બંધ મુક્ત થવું, બળથી કે જરૂર પાડી કરાવેલું ન જોઈએ.

કાંઈ લખાણ કે બોલા ચાલી વગરની ધીરધારમાં વેચનાર ખરીદ કરનારનો અને દેણદાર લેણદારનો સંબંધ, એક જાતનો વચન આપવાનો ને જોખમ ખેડવાનો છે. વેચનારે સારો માલ આપી જોખમના પ્રમાણમાં વાજખી નફો લેવાનું વચન આપેલું માનવું જોઈએ, અને ખરીદનારે પણ ડહાપણથી ને કરકસરથી ખરચ કરી પોતાનું દેવું અદા કરવાનું વચન આપ્યું છે એમ જાણવું જોઈએ. હવે બંને જણા પોતાના વચન મુજબ ચાલતાં છતાં પણ ખરીદનારને દેવાળું કહાડવું પડે, તો વેચનાર તેની સધળી મિલકત જપ્ત કરી જેટલું થાય તેટલુંજ નાણું તેના લેણા પેટે વાજખી રીતે વસુલ લેઈ શકે. તેથી વધારે માગી શકતો નથી.

લેણાની શરૂઆત મોટા ધનાઢ્યોથી થાય છે. તેઓ વધારે નફો મેળવવા ધીરધાર કરેછે ને આડતો રાખે છે. વ્યાપારી લોકોમાં ધીરધાર અને આડત જરૂરની અને લાભકારી છે. ધીરધારમાં ને આડતમાં બંને જણાએ પ્રમાણિકપણાથી ચાલવું જોઈએ. છતાં જો દેવાદાર કે આડતીઓ કસનસીબને લીધે દેવાળું કહાડે, તો સધળું જોખમ તેને માથે નાંખવું, ને મૂળ માસિક ઉપર કાંઈ પણ જોખમ ન નાંખવું, એ વાજખી કહેવાય નહીં.

પણ સધળા શક પડતા સવાલોનું નિવારણ માણસે પોતાના અંતઃકરણને શાંત મનથી પુછવું અને તેના આપેલા ઠરાવ મુજબ ચાલવું, એ વધારે સારું છે.

ધણા દેવાળીઆનાં અંતઃકરણને એવા કેટલાક બનાવો માલમ હોયછે અને તેથી તે, દેવાળીઆને પોતાની ભુલ સુધારવાનું

ની ફરજ પાડેછે. તેટલું છતાં પણ જો કોઈ પોતાની ભુલ ન સુધારે તો તેમની શુદ્ધિ ઠેકાણે લાવવાનો કોઈ સાર્વજનિક નિયમ હોઈ શકે નહી, એટલુંજ કહેવું બસ છે. દરેક માણસે જાણવુંજ જોઈએ કે પોતાનું અંતઃકરણ શુદ્ધ છે કે નહી. આપણે કોઈપણ કામ કરીએ છીએ, તે કામ સાફ હોયતો મનને ખુશી થાયછે અને ખોટું હોય તો મનમાં ખેદ કે ભય થાય છે. મનમાં ખુશી કે ભય ઉત્પન્ન કરનાર તે અંતઃકરણ છે. નહારા કામનો મનને ઠપકો આપનાર અને સારા કામની મંજુરી આપનાર અંતઃકરણછે. માટે સંસાર વ્યવહારમાં માણસને કેટલીક બાબતમાં કાયદાના કે નીતિના નિયમોથી બાંધવા કરતાં તેને કોઈ કામ કરવા ન કરવામાં અંતઃકરણના હુકમ પ્રમાણે દોરાવા દેવો, એ વધારે સાફ છે. ધણી ધણી રીતે નિયમોથી બાંધવામાં સમૂહ જવાનો ભય રહેછે. થોડા નિયમો પગાય છે; ને ધણું થાય, તે સમૂહ જવા માટે. ધણા નિયમો થાય તો એકે પગાતો નથી. જે કાયદો પગાતો નથી તે કાયદો હોય, તે કરતાં ન હોય તો ધણું સાફ. જે નીતિનો કાયદો અમલમાં લવાય એવો ન હોય, તે કાયદો ઉલટું માણસના મનમાંથી નીતિના બંધનનું વજન ઘટાડેછે, અને તેથી બીજા જરૂરના નીતિના નિયમો તોડવાનો ભય તેના મનમાંથી જતો રહેછે. જો કોઈ રીતથી અંતઃકરણના હુકમ મુજબ કામ કરવાની માણસની સ્વતંત્રતા જતી રહે, અને તેનાં કામ અમુક નિયમોથી બંધાઈ જાય તો તે રીત, અજ્ઞાન અને આજસુ માણસો કરતાં ચપલ અને હુનરી માણસને સાફ ઇનામ આપવાની ના પાડવા જેવીછે—તે એકજ હજે અરબી ઘોડાને અને બળદને જોતરવા જેવીછે—તે નહી પાળી શકાય તેવી અને નીતિના નિયમો ભંગ કરવા તરફ મનને પ્રેરનારી છે.

મરજમાં આવે તે રીતે પૈસા મેળવવાની બાબતના બંધનમાં હવે એક આબરૂ વિષે વિચાર કરવાનું બાકી રહ્યુંછે, તે વિચારીએ. ધાડી વસ્તીમાં કે જ્યાં ધંધા ગુચ્છવાયા હોયછે અને લાભ મેળવવાનું વલણ બળવત્તર હોયછે, ત્યાં કાયદાની અને

પ્રમાણિકપણાની નિષ્પક્ષપાતી કોઈ જરૂરની છે. આખરની કોઈની મતલબ આ છે. તેનાં હુકમનામાં કે કામ ચલાવવાની રીત કાયદામાં લખેલી હોતી નથી. એ કોઈની એઠક કુદરત રૂપી મહા પુરુષની છાતીમાં છે. તેની સત્તા અપાર છે. તે અગણિત જાતના પુરાવા વગરના કામ કાજમાં અને વ્યાપારી કામના વિશ્વાસમાં ખણુ પસરેલી છે. આખર કે વટ વગર વ્યાપાર ચાલે નહીં. ભરોંસા વગર દરેક વખતે કામકાજ કરતાં લખત કરવાને વ્યાપાર બંધ રાખવો પડે. કોઈ સાહસ કરવામાં વેહેમ, એ ઉતાવળે જનારા લશ્કરને ભારે ખખતર જેવો છે. વિશ્વાસ વગર એજંટોથી કામ ચાલે નહીં. જેને કોઇવાર દીઠેલો નહીં, જે હજારો મૈલને છેટે રહોતો હોય, વચમાં મહાસાગર કે મોટો ખંડ આવેલો હોય, તોપણ તેના ઉપર લાખો રૂપીઆનો માલ જાય છે આવે છે તે વિશ્વાસ વગર કેમ થાય ! વિશ્વાસુ માણસ દગાથી કે ભયથી ડરતો નથી. તે નિશ્ચિંતપણે જાંધે છે, ને લાખો રૂપીઆનો માલ પરદેશ મોકલી હજારો રૂપીઆ કમાય છે. કોઇવાર કોઇ લુચ્ચો ને વિશ્વાસઘાતી આડતીઓ મળે છે ત્યારે વખતે તેને નુકશાન થાય છે, પણ તે વિશ્વાસથી મળતા નફા સાથે કાંઈ લેખામાં ગણાતું નથી. તેમ બીજા હાથ ઉપર એવો વિશ્વાસઘાતી કોઇ દિવસ સુખી થતો નથી. એવા વિશ્વાસઘાતી વ્યાપારી મંડળમાં પ્રમાણમાં ધણા થોડા હોય છે; અને તેથીજ વ્યાપારી પ્રજા એક બીજા ઉપર વિશ્વાસ રાખે છે. ઈંગ્લાંડના વેપારીઓ દર વરસે હજારો મૈલ દૂર દેશાવર, જેને કોઇવાર જોએ તો પણ નહીં, એવા આડતીઓ મારફત કરોડો રૂપીઆનો માલ મોકલી ખપાવે છે ને મગાવે છે, અને મોટા ધનાઢ્યો થયા છે, તે વ્યાપારમાં વિશ્વાસ રાખ્યાથીજ. વિશ્વાસ વગર વ્યાપારનું ગાડું ધમધોકાર ચાલે નહિ.

વ્યાપારીઓની વટ, આખરથી બંધાય છે. જનરમાં વટ વધારનાર આખર છે. વટ કે આખર ન હોય ને માત્ર કાયદાની સહાયતાથીજ પૈસા પાછા મેળવવા પડે એવું હોયતો, કયો વેપારી પોતાની મિલકત બીજા અજાણ્યાના હાથમાં સોંપશે ! ધંધાનો મૂ-

ળ આધાર આપર ઉપરછે. માણસના બોલ ઉપર ભરેંસો રખા-
તો નહોત, તો ધધો ચલાવવામાં પડતી મેહેનત કોણ કરત ?
વિશ્વાસ ન હોત તો મોટા પાયા ઉપર વ્યાપાર ચાલત નહિ; ને
જન સમુહ જંગલી અવસ્થા પામત. એક સિપાઈમાં જેવી હી-
મતની જરૂર છે, વકીલમાં જેવી ઉત્સાહની જરૂર છે, ને ન્યાયા-
ધિશમાં જેવી નિષ્પક્ષપાતની જરૂર છે, તેવી વ્યાપારીઓમાં આ-
ખરૂની અવશ્ય છે.

જ્યારે કોઈ માણસે, તેને છૂપી રાખવાની ખાનગીમાં કહે-
લી વાત ઉઘાડી પાડે ત્યારે તેણે, તેના ઉપર વાત કહેનારે રાખે-
લો વિશ્વાસ તોડ્યો કહેવાય. જ્યારે કોઈ માણસ ખીજની ગેરહોં
શીઆરીનો, બિન માહીતગારીનો, અથવા કાયદાની આરીકાઇનો
ખીજ ઉપર લાભ લે તો તેણે નીતિનો કાયદો તોડ્યો કહેવાય.
જે કોઈ માણસ નુકશાન ખમીને પણ પોતાનું દેવું વાયદાસર આ-
પે નહીં તો તે બેઆખરૂથી વરત્યો કહેવાય. તેમજ જેઓ સામા
વાળીઆની આખરૂ હોય તે કરતાં ઓછી બતાવે, જેઓ ખી-
જ ખરીદનાર માટે બજારભાવ વધારવાને પ્રયત્ન કરે, જેઓ પો-
તાના પાડોશીઓના ધરાક પોતા તરફ વાળવાને બજાર ભાવ ક-
રતાં ઓછી કીમતે વેચે, જેઓ પોતાના ઉપર મેહેરખાની રાખ-
નારની દરકાર ન રાખે, જેઓ પોતાની ચટતીનો કાંઈ હિસ્સો
પોતાના કારકુન અને આશ્રિતોને ન આપે, તેઓ, એટલે બરાબ-
ર વિચાર કરતાં જેઓ ધરાકોની નજરમાં અથવા સારા માણસોની
નજરમાં જે વર્તણૂકથી તેઓ હલકા માલમ પડે, તે વર્તણૂક તેમની
વટ વગરની કે ગેર આખરૂની કહેવાય.

વેપારીઓ આ નીચે કરેલી અરજ માટે હું તમારી માફ
માગું છું. જ્યારે તોફાની દરીઆને લીધે તમારાં વહાણ, માલ સ-
મેત દરીઆને તળીએ પહોંચેછે, જ્યારે બજાર ભાવ પડ્યાથી
આશાભંગ થાઓ છો, જ્યારે દેવાળા રૂપી વિકાળ રાક્ષસ તમારા
ઉપર તાકી રહ્યો હોયછે ત્યારે, વટ કે આખરૂ રૂપી લંગર મળ્યૂ-

તે પકડી રાખજો ને કદી છોડતા નહીં. જેમ ૧લા #ફ્રાંસીસે તેની માને લખ્યું હતું, તેમ તમે તમારા આડતીઆને લખો કે “આખર વગર સર્વસ્વ ગયુછે.” એ નકકી જાણુજો કે રાત પછી દહાડો ઉગશે, તોફાન રૂપી સંકટ જતું રહેશે, સુરજ ફરીને પ્રકાશશે, અને વાદળાં જતાં રહેશે ત્યારે પુણ્યો તેમને તે જતાં રહ્યા બાબત આશિરવાદ આપશે.

વેપારીઓ ! પૈસા કમાઓ, પુષ્કળ કમાઓ, પણ આખરથી કમાઓ. ધંધાની આખર વધારો. એટલું યાદ રાખજો કે તમે જેમ જેમ ધંધાની આખર વધારતા જશો, તેમ તેમ પૈસા કમાવા તમને સેહેલા થઈ પડશે. વ્યાપારમાં સાચવટ હોયજ નહી, તેમાં તો સાચ જૂઠું કરવીજ પડે, એવા હલકા બોલ બોલશો નહિ. ધંધો સાચ જૂઠું કરવાની જરૂર પાડતો નથી, પણ વેપારીઓની ઈચ્છા તેમને સાચ જૂઠું કરતાં શીખવેછે. માણસનાં બે આખરનાં કામ ધંધાની સ્વચ્છતા ઉપર કાળો ડાઘ પાડેછે. જેને સત્ય ઉપર વિશ્વાસ હોય તે દરેક જાણુ મનજૂતાઈથી સત્યતાને વળગીને ચાલો, સઘળા દગા ફટકા છોડી દો, છળ કપટ તજો, ને આડે અવજો રસ્તે જવાનું છોડો, એટલે ધંધાની આખર વધી જાણુજો. જેઓ વિશ્વાસ તોડે અને ભરોસાનો ભંગ કરે, તેને ચોર પ્રમાણે ગણો. યાદ રાખો કે તમે જેવી આખર અંધારો તેવી દેશની આખર અંધારો. જે તમે દગો કરશો, વિશ્વાસ તોડશો અને વટ વગરના થશો, તો આખી દુનીઆમાં તમારો દેશ પણ તેવોજ ગવાઈ જશે. માટે તમારી દુકાનો, વખારો ને બજારો, આખર કે વટ રૂપી દેવીનાં મંદીર બનાવો; અને તેમનાં બારણાં ઉપર મોટા હરફથી કોરાવો કે **“આ ઇમારતની અંદર જે કોઈ આવશે તે સલામતછે.”** પ્રાચીન ઋષિયરને માટે એવું કહેવાતું કે ત્યાંના વેપારીઓ રાજા હતા અને તેમના જેવા દુનીઆમાં ખીજા કોઈ વટવાળા કે આખરવાળા નહોતા, તેવું હિંદ વેપારીઓ, આજે તમારે માટે કહેવાય તેમ કરો.

* ફ્રાંસનો રાજા હતો, x પ્રાચીન કાળમાં સીરીયામાં અંદર હતું.

પૈસા કમાવવામાં વેપારીએ કેટલું બંધન પાળવું જોઈએ તે ઉપર આપણે પાછળ વિચાર કરી ગયા. હવે આપણે પૈસા કેમ કમાવા તે ઉપર વિચાર કરીએ. પ્રથમ આપણે કહેવું જોઈએ કે સધળા કામકાજની શરૂઆત જરૂરીઆતથી થયેલી હોયછે અને એ જરૂરીઆત પૂરી પાડવી એ ધંધાની મુખ્ય મતલબછે. માટે ધંધો કરવા માંડતા પહેલાં લોકોને શાની જરૂરીઆતછે તે પ્રથમ તપાસવું જોઈએ. પણ એ જરૂરીઆત તો સધળાઓને ધણું કરીને માલમ હોયછે. તેમની કોઈ પણ લેવાથી ધંધામાં ધણું કરીને સરખો નફો મળેછે. કેમકે જો અમુક ધંધામાં એક વાર વધારે નફો મળેલો જોયો કે તે ધંધા પછવાડે હજારો જણા દોડેછે અને બીજા ધંધાના નફા માફક એ ધંધાના નશાને પણ સરખી સપાટી ઉપર લાવી મૂકેછે. સુતર વણવાના સંચાનો દાખલો ઉપરની વાત સિદ્ધ કરવાને બસછે. કપડાં વણવાના સંચામાં એક વાર નફો દીડો કે તે એટલા બધા વધી પડ્યાછે કે હવેથી તેનો વધારો થતો અટકાવવાને ડાહ્યા ને અગમ્ય બુદ્ધિશાળી ભલામણ કરવા લાગ્યાછે. ધંધામાં આ મુખ્ય ધોરણ હોવાથી કોઈ માણસ એક ધંધામાં હમેશાં વધારે નફો મેળવી જાય એમ નથી. માટે હવે કયો ધંધો પસંદ કરવો એ સવાલ કાંઈ, તે ધંધો કેમ ચલાવવો તેના જેટલો અગત્યનો નથી. માટે ધંધો કેમ ચલાવવો એ બરાબર આવડવું જોઈએ. એક માણસ વરસ દહાડે હજાર રૂપીઆ પોતાની કમાઈમાંથી બચાવી જૂદા મૂકે તો તે માણસ પાકી ઉમરે પૈસાદાર થઈ શકે. પણ જો એક વરસ દસ હજાર કમાય ને બીજે વરસ વીસ હજાર ગુમાવે તો તેને ધરડપણમાં પણ મહેનત કરી ગુજરો કરવો પડશે. સીસાપેન જેવી હલકી ચીજ શરીરે શરીરે ભટકીને વેચનાર પૈસાદાર થયાના અને મોટા મોટા ૩ ને અશીણના સદાખોરીઆ લાખો કમાઈને દેવાળાં કહાડ્યાના દાખલા કાંઈ ઓછા નથી,

જે માણસ પૈસા કમાવા ઇચ્છતો હોય તેણે પોતાનું નસીબ અજમાવવાને ઝંપલાવવુંજ માત્ર નહીં; પણ પોતાના ધંધાની સ-

લામતી પણ જોવી જોઈએ. એતો નક્કીજ છે કે જે ધંધા ધણો-
જ અગત્યનો, તે ધંધા કરવો સલામતી ભરેલો છે. અને જે ચી-
જો થોડે નફે પણ તાકીદે ને જથાજથ વેચી શકાય એવી હોય,
તે ચીજોના વ્યાપારમાં આખર સરવાળે વધારે નફા મળે છે. એ
ચીજોની ખરી જરૂરીઆતને લીધે તેની માગણીને ઉત્તેજન મળે-
છે અને તેથી તે ચીજ ઉત્પન્ન કરવાનાં સાધનો જેમ જેમ વધ-
તાં જાય છે, તેમ તેમ તેની ખપત પણ વધે છે. ખરી જરૂરીઆ-
ત પૂરી પાડવામાં બીજો વિચાર કરવાનો એ છે કે, જે ચીજો ખે-
તીમાં, હુત્તરમાં અને સાધારણ ઉપયોગમાં આવે છે, તે ચીજોનો
વ્યાપાર સલામતી ભરેલો છે. એવી ચીજોમાં ખરીદનારને ભારે
કીમત આપવી પડતી નથી. તો પણ તે ઉપર સેંકડે વધારે નફા
મેળવી શકાય છે. વ્યાપારીને બીજું તપાસવાનું એ છે કે, પોતાના
પૈસા જે વ્યાપારમાં રોકાય છે તેમાં સલામત છે કે નહીં, અને ત્રી-
જું પૈસા કમાવાની ઈચ્છા રાખનાર વ્યાપારીએ વ્યાપારનાં મુખ્ય
ખરાં ધોરણો સમજવાં જોઈએ. આ બાબત જોવી અગત્યની છે
તેવી લોકો સમજતા નથી. માટે મુખ્ય મુખ્ય ધંધા કેમ ચલા-
વવા તે ઉપર આપણે આ નીચે વિચાર કરીએ, કે જેથી બીજા
કોઈ પણ ધંધામાં એ સૂચનાઓ ઉપયોગી થઈ પડે. માટે પ્ર-
થમ આપણે જે માણસો માલ ખરીદીને વેચે છે એ ધંધા ઉપર
ધ્યાન પુગાડીએ.

એ વેપારીઓ માલ લાવીને જોની પાસે તે હોતો નથી તે-
મને આપે છે. તેઓ માલના જથાને વહેંચી નાખનારા છે. આવો
ધંધો કરનારામાં એક સાધારણ નેસ્તીથી માંડીને મુંબાઈના મોટા
સફરી વેપારી આવી જાય છે. એક દીવાસણીની પેટી વેચનારથી
માંડીને મુંબાઈની મોટી મોટી યુરોપશોખવાળા એ જાતના વેપારીઓ છે.

પ્રકરણ ૫ મું.

વ્યાપારનું બંધારણ અને કમાણી.

માણસ નવી નવી ચીજો ઉત્પન્ન કરેછે, પણ તે કરતાં વધારે નવીન જાતની ચીજોની તેને ઈચ્છા થાયછે. નવી નવી યુક્તિઓ ને હુન્નરથી માણસ જેમ જેમ તરેહવાર વસ્તુઓ ઉત્પન્ન કરતો જાયછે, તેમ તેમ તેની ઈચ્છા બીજી નવી નવી ચીજો માટે વધતી જાયછે. દરેક ખેડૂત, કારીગર વગેરે પોતાને જોઈએ તે કરતાં વધારે પકાવેછે કે બનાવેછે. અને પોતાને જરૂર જેટલું રાખી બાકીનાને અદલે બીજી ઉપયોગી ચીજો લેછે. એક ખેડૂત વરસ દહાડે સો મણુ દાણા પકાવે તો તેમાંથી ૨૫ કે ૩૦ મણુ પોતાને ખાવા માટે રાખી બાકીના ૭૦ કે ૭૫ મણુ દાણાને અદલે, વાસણ, લુગડાં, ખેતીનાં ઓળર, અને દાણા સિવાયની બીજી જરૂરીઆતી વસ્તુઓ ખરીદ કરેછે. માણસ જેમ જેમ સુધરતું જાયછે, તેમ તેમ તેની હાજતો પણ તરેહ તરેહની અને વધતી જાયછે. તેથી તે વધારે મહેનત કરેછે, વધારે ઉત્પન્ન કરેછે, અને હાજતો પ્રમાણે ધણાનો અદલો કરેછે. આપણા દેશના બીલ લોકો જે વરસ દહાડે પચાસ રૂપીઆના દાણા પકાવતા હશે તો તેમાંથી તેને દશમા ભાગ જેટલાજ બીજી જરૂરીઆતી ચીજો ખરીદવા માટે વેચવા પડતા હશે, પણ યુનૈટેડસ્ટેટ્સ કે ઈંગ્લાંડના લોકો જેઓ દરેક સુમારે દર વરસે હજાર રૂપીઆનો માલ પકાવે તેઓ પોતાના માલનો ટુંકો ભાગ અદલા અદલી કરેછે. એટલે માણસ જેમ જેમ મહેનત, ચાલાકી, ને સુખમાં વધતો જાયછે તેમ તેમ તેની પેદાશ વધતી જાયછે, એટલુંજ નહીં પણ પ્રમાણમાં પેદાશ કરતાં પેદાશમાંથી અદલો કરવાની રકમ વધતી જાયછે. આખી દુનીઆમાં દર વરસે સુમારે સેંકડે ત્રણ ટકા જેટલી વસ્તી વધેછે, તો પણ વરસે પેદાશના દશમા ભાગ જેટલાનો વધારો અદલા અદલી કરવાની રકમમાં થતો જાયછે.

પણ ન્યારે એ પ્રમાણે અદલા અદલી કરવાની રકમ વધેછે ત્યારે તેમાં નફા મળવાની રકમ ઘટતી જાયછે. સઘળા દેશના કારીગરો ને ખેડુતો પોતાની બનાવેલી કે પકાવેલી ચીજો વેચવામાં જેમ બીજા ત્રાહીત માણસને વચમાં ઓછા રાખે ને સસ્તી અદલા અદલી કરે, તેમ તેમને તે લાભકારીછે. ચીજોની કીમત પ્રમાણમાં વધતી ઓછી હોય તો તે કીમત કઠલી છે તેની દરકાર કરવાની તે બનાવનારને કે પેદા કરનારને કાંઈ જરૂર નથી. આ સ્પષ્ટ સમજવાને આપણે એક દાખલો લેઈએ. જો એક ખેડુત પોતાના દાણા એક રૂપીએ મશુ વેચતો હોય અને તેને પેહેરવાનાં કપડાં પાંચ રૂપીઆનાં થઈ રહેતાં હોય, એજ ખેડુતને જો બીજો વરસે કપડાં મોઢાં થવાથી દશ રૂપીઆ ખરચ થતું હોય તો તેને ભારે પડે, પણ જેમ કપડાંની કીમત બમણી બેઠી તેમ જો દાણાની કીમત બમણી ઉપજે, એટલે જો રૂપીએ મશુ ખપે તો કપડાંનો ભાવ વધ્યાની દરકાર કરવી ખેડુતને જરૂરની નથી. પણ એજ મુજબ જો વણકર પાંચ રૂપીઆનાં કપડાં ખેડુતને જોઈએ એટલાં આપતો હોય, તોપણ જો ખેડુત વણકર પાસેથી ખારોખાર ન લેતાં વેપારી પાસેથી લે, તે વેપારી તેના છ રૂપીઆ માગે, તો દાણાનો ભાવ તેજ હોવાથી તેને એક રૂપીયો વધારે આપવો પડે; એ ખોટ ગઈ. તેમજ વણકર પોતાને માટે વરસ દહાડે ખેડુત પાસેથી ૨૦ રૂપીઆના દાણા ખરીદ કરતો હોય, તેને અદલે જો વણકર વેપારી પાસેથી લે, ને ખેડુત તેજ ભાવે વેચતો છતાં વેપારી તેટલાજ દાણાના પચીશ રૂપીઆ માગે, તો કપડાંનો તેજ ભાવ હોવાથી વણકરને પાંચ રૂપીઆ વધારે બેસે, એ ખોટ ગઈ ગણાય. વચમાંના વેપારીને એટલો નફો થાય, પણ ખેડુતને એટલુંજ ઉપજે ને વણકરને વધારે આપવું પડે. માટે કારીગરોએ અને ખેડુતોએ પોતાનો માલ અદલ અદલ કરવામાં વચમાંના માણસ (વેપારી) જેમ અને તેમ ઓછા રાખવા. આ વાતની સત્યતાનું જ્ઞાન જેમ જેમ ખેડુત અને કારીગર વર્ગમાં વધતું જાયછે, તેમ તેમ વચમાંના માલ નહીં ઉત્પન્ન કર-

નારા વેપારી વર્ગનું ખરચ અને નફા ઘટતો જાય છે.

આ ઉપરથી એમ ઠરતું નથી કે વેપાર પડી ભાગ્યો કે વેપારીઓને વેપાર આવડતો નથી. વેપારના વધારાના પ્રમાણમાં વેપારીઓ વધતા નથી તેથી કુલ નફો ઓછો થાય, તો પણ વેપારીઓનો વાર્ષિક નફો ઘટતો નથી, એમ સાબીત થાય છે. દર વરસે ઉત્પન્ન કરનારની અને ખરીદ કરનારની સંખ્યા વધતી જાય છે, તેમજ ઉત્પન્નનું અદલ બદલ પણ વધે છે. કનાલ, રેલવે, ડકા, આગમોટ, સડકો, વૈરસો વરસ વધતાં જવાથી માત્ર જવા આવવાની સુગમતા વધતી જાય છે; તેથી ઉત્પન્ન વધવાને ઉત્તેજન મળે છે અને અદલા બદલી તે કરતાં પણ વધારે વધે છે. દાખલા તરીકે લેઈએ કે અમેરિકાના સ્વતંત્ર સંસ્થાનમાંના ઓહીઓ નદીની પ્રદેશના મુકકમાં ૫૦ વરસ ઉપર ત્યાંનાં જળેલાં લુગડાં પેહેરતા. તે વખતે પરદેશી માલનું ત્યાંના લોકોને માથા દીઠ દર વરસે ૨૦ રૂપીઆ ખરચ થતું. હાલમાં તે બીજા ભાગનાં વણા-એલાં કપડાં પેહેરે છે, મશાલા, ચાહા, કાશી, વગેરે પરદેશી માલ છુટથી વહેરે છે, અને પચાસ વરસ ઉપર જે કીમત હતી, તે કરતાં હાલમાં લગભગ અરધી કીમત છતાં પણ માત્ર પરદેશીજ માલનું દર વરસે માથા દીઠ સાઠ રૂપીઆ ખરચ કરે છે. આ ઉપરથી માલમ પડશે કે વ્યાપાર વરસો વરસ વધતોજ જાય છે અને હજુ એ કરતાં વધારે પ્રમાણથી વધશે.

માટે વ્યાપાર પડી ભાગ્યો છે એમ કહેવું એ વ્યર્થ છે. પણ એટલું તો ખરું કે વ્યાપારની ખાસ હોંશીઆરી વગર ધનાઢ્ય થવાની આશા હવે જતી રહી છે. હવે તો જે ખાસ હોંશીઆર ને બુદ્ધિવાન હશે તેજ વેપારને લાયક થશે. હવે પછી જે તીવ્ર બુદ્ધિવાળા, અર્થશાસ્ત્ર જાણુ, અને જન્મથીજ વેપાર કરવાને લાયક એવા હોંશીઆર હશે, તેજ વેપારીઓ થઈ શકશે. જે એવા ગુણ નહિ હોય તો તેને પોતાને બીજા લોકોના લાભની ખાતર વેપારી થવાની ઈચ્છા છોડીને બીજે ધંધે લાગવું પડશે. કેમકે એક જાટ વૈદ રોગીને મારીને પણ જીવી શકે છે; એક જ્ઞાનહીન

વકીલ પોતાના અસીલનો દાવો હારીને પણ પોતે પૈસા ગળવામાં મુકી શકેછે; પણ એક મૂર્ખ વેપારી તો પોતે ખરાબ થાયછે અને તેના ઉપર વિશ્વાસ રાખનારા દોસ્તોને પણ ખરાબ કરેછે; કેમકે છળ ભેદથી દેવાળું કહાડવાના લાગ દિવસે દિવસે ઓછા થાયછે ને તે છેવટે બિલકુલ બંધ થઈ જશે.

વેપારમાં ભારે નફા મેળવી ધનાઢ્ય થવાની આશા હવે ગુમ થઈછે. એવું તો જવલ્લેજ બનવાનું. સાધારણ જ્ઞાન વધવાથી, માલ ઉત્પન્ન કરનારા અને માલ વાપરનારા વંધવાથી, તથા તેમની વચ્ચે સીધી રીતે વ્યવહાર ચલાવવાની સુગમતા વધવાથી, થોડા માલમાં મોટો નફો મેળવવાની જુની રીત મુજબ બોહોળો વેપાર ચાલવો અશક્ય છે. કપડાંના વેપારીઓ મુંબાઈની મીલોનાં કપડાં, માફકસર નફે વેચવાને ઉભા થશે, અથવા તેમ નહીં થાય તો કેટલાક ખરીદનાર એકઠા થઈને પોતાને જોઈતો માલ મુંબાઈથી આરોબાર મગાવશે, અમદાવાદના કે સુરતના રહેવાસીઓને મુંબાઈથી આરોબાર માલ મગાવવાની જેવી સુગમતા છે, તેવી રાજકોટવાળાને નથી. માટે રાજકોટના વેપારીઓ કરતાં અમદાવાદના વેપારીઓએ મુંબાઈના માલ ઉપર થોડો નફો લેવો જોઈએ. પણ માલ ઉત્પન્ન કરનાર અને વાપરનાર વચ્ચે સીધી રીતે સંબંધ ચાલવાને રેલવે થાય તો રાજકોટના વેપારી પણ અમદાવાદ જેવાજ થઈ જાય. હવે શક પડતા ખરીદનારને બોહોળો નફો ધણો માલ ધીરવાની જુની રીત દાખલ કરવાને જેમ જેમ મેહેનત કરવામાં આવશે તેમ તેમ, માલ વાપરનારા, વેપારી વર્ગથી વધારે દૂર જતા જશે, અને તેઓ જાતે આડતીઆની મારફત કે આરોબાર માલ ઉત્પન્ન કરનારા પાસેથીજ પોતાને જોઈતો માલ મગાવતા થશે. માટે હાલના વેપારીઓને લાજમછે કે પોતે થોડો નફો લેઈ વેપાર કરવો કે પછી વેપાર કરવાનુંજ બંધ કરી બીજે ધંધે લાગવું.

પણ થોડો નફો લેવો એટલે થોડું કમાવું એમ નથી. સંક-
ડે થોડો નફો લેઈ વેચનારનો માલ સૌથી વધારે ખપે છે અને નાણાં જલદી આવેછે તેથી તેની વાર્ષિક ઉપજ કમી થતી નથી,

પણુ ઉલટી વધેછે. એક વેપારી સવાઇ કરીને માલ વેચતો હોય ને તે દર વરસે હજાર રૂપીયાનો માલ વેચતો હોય તો તેને બાર મહીને અઢીસે રૂપીયાની કમાઇ થાય. પણ તેજ વેપારી જો રૂપીએ એક આનો નફો લેઇ માલ વેચે તો તે એટલોજ માલ એક મહીનામાં વેચી નાંખશે. એટલે બાર મહીને અસલ કરતાં ત્રમણો નફો થશે. એક હજારનીજ મુડીથી બાર હજારનો વેપાર કરીને ત્રમણો નફો મેળવી શકશે. કેમકે થોડો નફો લેવાથી બીજા કરતાં તે સસ્તો વેચી શકવાથી તેને ત્યાં ઘણા ખરીદનાર જવાના. મુંબાઇના મોટા વેપારીઓ વિલાયતથી માલ મગાવી રૂપીએ દોઢો નફો લેઇને સામટો વેચી દેછે, એ વેપારીઓ બાર મહીને લાખો રૂપીયા પેદા કરેછે; એ ઉપલા લખાણનો પ્રત્યક્ષ પુરાવોછે. એટલે વેપારમાં સલામતીથી નફો મેળવવાના મુખ્ય બે નિયમો છે. ખરીદનારાને જોઇતો માલ થોડામાં થોડો નફો લેઈ પુરો પાડવો અને પોતે થોડામાં થોડો નફો લેઇનેજ વેચનાર છે એવી ખરીદનારની ખાતરી કરવી. અમદાવાદનો એક વેપારી ત્યાંના લોકોને જોઇતી એક ચીજ આછામાં આછે ભાવે પુરી પાડે અને લોકોની ખાતરી થાય કે એ થોડોજ નફો લેશે ને દગો કે છતરપંડી કરશે નહીં તો તે સેંકડે એક ટકો નફો લેઈ માલ વેચે તો પણ ત્યાંના બીજા કોઈ પણ વેપારી કરતાં વરસ દહાડે વધારે નફો મેળવશે. માટે જે વેપારી પોતાના ધંધામાં ફતેહ મેળવવા ચાહતો હોય તેણે આ બે બાબત ઉપર પ્રથમ પોતે પોતાની ખાતરી કરવી. ૧ પોતે જે ચીજનો ધંધો કરેછે તે ચીજ લોકોને આછામાં આછે ભાવે જટલી જોઇશે તેટલી પુરી પાડી શકશે. ૨. પોતે જે ગામમાં, શહેરમાં, કે જેટલી હદમાં વેપાર કરતો હોય તે ભાગના એ માલ ખરીદનારાની પ્રમાણિકપણાથી ને આછામાં આછે ભાવે કાંઇપણ કપટ કર્યા વગર માલ પુરો પાડી શકશે, એવી ખાતરી હોવી. આટલું થયા પછી જો તે પોતાનો ધંધો બરાબર ચલાવશે તો જરૂર ફતેહ પામશે ને કમાશે.

ધંધાના બંધારણ અને કમાણી વિશે એટલું કહ્યા પછી હવે

આપણે (૧) લોકોની માગણી પુરી પાડવા માટે વેપારીમાં શું જોઈએ, (૨) ધરાકા કેમ મેળવવાં અને (૩) વેપારીના ખાસ ગુણ અને ધર્મ શા છે તે વિશે વિચાર કરીએ.

૧ લી બાબતમાં ધંધાનું જ્ઞાન એ મૂખ્ય જરૂરનું છે. એ જ્ઞાન એ રીતે મેળવી શકાય છે.

અભ્યાસથી અને અનુભવથી. સારા ધંધાર્થી થવાને એ બંને રીતે જ્ઞાન મેળવવું અવશ્યનું છે. પણ આપણા દેશના વેપારીઓ એ બંને પ્રકારનું જ્ઞાન મેળવતા નથી. ખરેખર કહીએ તો એ બંને રીતે જ્ઞાન મેળવવાનાં સાધન નથી. દરેક ધંધાનાં મૂળતત્ત્વ જાણવાથી મા-ણસ ખરે રસ્તે ચાલે છે અને થોડા વખતનો લાભ મેળવવાના લોભમાં ધંધાના મૂળ બંધારણનો ભોગ આપતા નથી, એટલું જ નહીં, પણ તેમ કરવાથી-શું પરિણામ થશે એ બીજાં દૃષ્ટાંતોથી અને અનુભવથી જાણે છે. ચાલતા કામ ઉપરથી શું ફળ થશે તે જાણવું અથ-વા કાંઈ ફળ થયું તે શાથી થયું એ જેથી માલમ પડે તેનું જ નામ વિદ્યા. વિદ્યા એ બનાવોપરથી કે અનુભવ ઉપરથી કહાડેલો સાર છે.

નિરિક્ષા, વાતચિત અને વાંચનથી કોઈ પણ ધંધાનાં મૂળતત્ત્વો શીખાય છે. નિરિક્ષા અને વાતચિતથી બનાવો માલમ પડે છે અને વાંચનથી બનાવો સાથે મૂળ બંધારણ સમજાય છે. ધંધાની વિદ્યા શીખવાને આપણી ભાષામાં પુસ્તકો નથી—જે થવાની ધણી જરૂર છે. તેથી ધંધાના અભ્યાસીઓને પોતાના જ ડહાપણ ઉપર વધારે આધાર રાખવો પડે છે. તેણે હમેશાં યાદ રાખવું જોઈએ કે બીજા પ્રતેહમંદ વેપારીઓની માફક એને પણ એ કાન, એ આંખો ને એક જ જીભ છે. ધંધામાં ધણાખરા ખરાબ થાય છે ને થોડા જ પ્રતેહમંદ નીવડે છે તે ઉપર નિરિક્ષા કરી વિચારીને સાર ખેંચી કહાડવો જોઈએ. નીહાળીને જોવાથી એના મનમાં ધણી ઉપયોગી બાબતો ભરાય, જે તેને આગળ ઉપર હજારો રૂપિયા જેટલું કામ કરશે. ઇતિહાસની, બનાવોની ને મૂળતત્ત્વોની ચોપડીઓ ધ્યાન દેઈ વાંચી મનન કરવી જોઈએ. એ ઉપર કરેલું મનન આગળ ઉપર અડચણની વખતે બહુ કામ આ-

વશે. કેમકે લઢાઈમાં ને સદ્ગામાં, રાજ કારભારમાં ને વેપારમાં, મળતાપણુંછે—જેઓ વેપારમાં ફતેમંદ હોયછે તેઓ ફતેમંદ પ્રધાન જેવાજ નળવા.

દરેક માણસે અને વેપારીએ પોતાના ધરમાં અમુક ઉપયોગી વાંચન પુસ્તકો રાખવાં જોઈએ. પણ એ યાદ રાખવું કે ઘણી ચોપડીઓ કામની નથી—ઘોડી ચોપડીઓ વાંચે પણ જોડો વિચાર કરે તે ફતેહમંદ થાયછે. વાંચનારના મનમાં વિચાર ઉત્પન્ન કરે અને મન શક્તિઓને કામમાં લાવવાને ઉશ્કેરે એવાં પુસ્તકોજ વાંચવાં જોઈએ. કે જે માણસને જીંદગીમાં ને વેપારી થવામાં ઉપયોગી નિવડે. આજનું વાંચેલું કાલે ભૂલી જવાશે માટે દરરોજ નવા નવા જ્ઞાનના ગ્રંથો વાંચવા જોઈએ. જે દરિયામાં મળતી નદીઓ બંધ કરવામાં આવે તો દરિઓ પણ સૂકાઈ જાય, તેમ માણસ પોતાના મનમાં જ્ઞાનનો નિરંતર ઝરો દાખલ ન કરે તો તે પણ સૂકાઈ જાય. વાંચનથી મેળવેલું નિરંતર તાજુ જ્ઞાન એ ધનવાન થવાનો રસ્તો સૂચવેછે.

પણ એ પ્રમાણે મેળવેલું જ્ઞાન માણસને ખરો વેપારી કરતું નથી. તેણે ધંધાનું જ્ઞાન મેળવવું એટલુંજ નહીં પણ તે કેમ કરવો એ પણ શીખવું જોઈએ—ધંધામાં મૂળતત્વોનું જ્ઞાન કેમ કામે લગાડવું તે શીખવું જોઈએ. એ શીખવું કાંઈ તરત આવડતું નથી. લાંબે વખતે અને પ્રયત્ને આવડેછે. અને એ શીખવા માટે કોઈની દુકાને ખેસવું જોઈએ છીએ. લંડનમાં તો કોઈ ધંધો શીખવાને તે ધંધાવાળાની દુકાને ખેસવાને તે દુકાનદારને પૈસા આપવા પડેછે. પણ આપણા દેશમાં તેમ નથી. ઘણા ગરીબ માણસો અનુભવ મેળવવાને આપણા દેશમાં વેપારે વળગતા પેહેલાં કોઈ વેપારીની દુકાને ખેસેછે, પણ મોટા વેપારીના છોકરા એ પ્રમાણે કરતા ક્વચિતજ નજાયછે. તેઓ પોતાની દુકાનના ધંધામાં પડતા પેહેલાં ભાગ્યેજ પોતાની દુકાનમાંપણુ ધંધો શીખવા ખેસેછે. “પારકી મા કાન વીંધે” એ કહેવત મુજબ મોટા વેપારીના છોકરા પણ ધંધાનો અનુભવ લેવાને બીજાં તેવાજ વે-

પારીની દુકાને રહી શુભાસ્તી કરે તોજ ખરૂં જ્ઞાન મેળવેછે. પણ આપણા દેશમાં તેમ થતું જવલ્લેજ જણાયછે.

જે ધંધા શીખવાની ઉમેદ રાખનાર દુકાને એસે તેણે માલની કીમત કરતાં શીખવું જોઈએ. કેમકે વેપારીને એ ધણું અગત્યનુંછે. તેથી પોતાનો ને ખરીદનારનો લાભ જાળવી શકેછે. માલની કીમત કરતાં આવડયાથી તે પોતે છેતરાતો નથી ને ખરીદનારને છેતરવાની જરૂર પડતી નથી. કેમકે તેની તે ભૂલ છૂપી રહેતી નથી. ખરીદનારની તે ગેરમાહિતી પણ હોંશીઆર વેપારી તરત પારખી જાયછે. ને એ દીલગીરી બરેલુંછે કે ધણા વેપારી ખરીદનારની એ ગેરમાહિતીનો લાભ લીધા વગર રહેતા નથી. માટે વેચનાર અને ખરીદનાર બંનેને માલની કીમત હોવી જોઈએ. એક વેપારી છેતરાઈને હલકા માલ લાવે તો તે સારા માલને ભાવે તેને વેચવો પડેછે. પણ તેથી તેની આખર જાયછે અને ખરીદનાર ફરીને તેની દુકાને ચઢતો નથી. માલની કીમત જાણવાનું જ્ઞાન નાનપણમાં સાંઝે મેળવી શકાયછે. નાનપણમાં મેળવેલું જ્ઞાન કદી ભૂલાતું નથી અને મોટપણમાં મેળવેલું જ્ઞાન સાંઝે હોતું નથી. પ્રથમ આપણે ઈંદ્રિઓની કેળવણી વિષે કહી ગયા છીએ તે આ ઠેકાણે કામમાં આવેછે.

માલની કીમત શીખવાની નિશાળ સામટો માલ વેચનારની દુકાન કરતાં સાધારણ વેપારીની દુકાન સારીછે. સામટો માલ વેચનાર કારખાનામાંથી સારા માલની સરતે સામટો માલ લેઇ સાધારણ વેપારીઓને એજ સરતે વેચેછે. સાધારણ વેપારી તે માલ પસંદ કરીને લેછે. ન પસંદ પડે તો લેતો નથી. પણ નહીં પસંદ પડવાનું કારણ કાંઈ જણાવતો નથી. એટલે એવી મોટી વખારોમાં રહેલો શુભાસ્તો ગમે તેટલું ધ્યાન આપે, ને ગમે તેટલો હોંશીઆર હોય, પણ તેને માલની કીમત સમજતી નથી. પણ સાધારણ વેપારીને ત્યાં એમ થતું નથી. એની દુકાને માલ લેનાર આવેછે તે ભરોંસા ઉપર રહેતો નથી. પ્રથમ તે અજમાવેછે અને નકારો નીકળે તો તેમાં શી ખામીછે તે જણાવી પાછો ફેંકી જાય.

છે. વળી એ વગર કેટલાક ખરીદનાર માલ લેતી વખતેજ માલની તપાસ કરેછે અને તે ઉપરથી પણ માલ વેચનાર ગુમાસ્તો માલની કીમત શીખેછે. તે પ્રથમ માલનો પડત ભાવ જાણેછે, તેમાં શા નફા ખોટ જાયછે તે શીખેછે, નફા ખોટ શાથી થાયછે તેનો વિચાર સુજેછે, માલમાં શી જતની ખામીછે તે જાણેછે, અને એ રીતે ગુમાસ્તો હાંશીઆર હોય તો સારા માલની પરીક્ષા કરતાં શીખેછે.

માલની કીમત જાણવા સીવાય, હિસાબ રાખતાં, પત્ર વ્યવહાર સાચવતાં, અને હિસાબ ચુકાવી લેતાં પણ વેપારીને આવડવું જોઈએ. પણ આપણા વેપારીઓમાં એ જતની ખામી જોવામાં આવતી નથી. વેપારી થયો એટલે એટલુંતો આવડવું જોઈએ. અને તે પણ ગુમાસ્તા તરીકે રહી સાધારણ માણસો એ જ્ઞાન મેળવેછે. નામું રાખવાની આપણી રીત પણ સારીછે. એ બધામાં સુધારવાનું માત્ર લખાણુછે. આપણા વેપારીઓના ખોડીઆ અક્ષરનું નામું ઠામું અને કાગળ પત્ર ધણા જાણુને ધણીવાર ગુચવાડામાં નાખેછે. ધણીવાર “કાકા અજમેર ગયાછે ને કાકી કોટેછે” ને બદલે “કાકા આજ મરી ગયાછે ને કાકી કુટેછે” થઈ જાયછે. ખોડીઆ અક્ષરે લખેલી ખાંડની ખડી વંચાય તેમાં નવાઈ નથી. આવું નામું ને કાગળ વાંચવાને ધણા મહાવરો ને હાંશીઆરી જોઈએ છીએ. આસ પાસના ભાવ ઉપરથી ધણી મુશ્કેલીએ હાંશીઆર માણસ ખોડીઆ અક્ષર ખેસાડી શકેછે. માટે તે લખાણુ સુધરવું જોઈએ. આપણા વેપારીઓ સારા અક્ષરથી ને સારી ઢપથી સ્પષ્ટ લખનાર થાય એમ થવું જોઈએ.

ગુમાસ્તી કરવાની મતલબ અમુક ધંધાનું બરાબર જ્ઞાન મેળવવા માટેછે. એ જ્ઞાનમાં ઉપર કહેલી બાબતોનો સમાવેશ થાયછે. એટલુંજ નહીં, પણ એ માલ ક્યાં થાયછે, માલ બનાવનાર શા ભાવે વેચેછે, સામટો માલ વેચનાર વેપારીઓ શા ભાવે આપેછે, સારો ને સસ્તો માલ ક્યાં મળેછે, અને એ માલની વધારે ખપત ક્યાંછે, ને એ માલનું દૂર, જકાત, ખરચ વગેરે શા પ્રમાણુ

થાયછે તે પણ જાણવું જોઈએ. આ માહિતી મેળવવી એ કાંઈ સેહે-
લું કામ નથી. પણ ઈચ્છાને આગ્રહ તે મેળવી આપેછે. માલની
બરાબર ખરીદી કરતાં શીખવું જરૂરનું છે એટલું જ નહીં, પણ તે
સાથે ખીજું જ્ઞાન પણ મેળવવું જોઈએ. પોતાના ધંધાને લગતા
ખીજા એકાદ ધંધાની પણ માહિતી મેળવવી જોઈએ. અને બા-
કીના ધંધાનું સાધારણ જ્ઞાન હોવું જોઈએ. કેમકે નવિન શોધો-
થી, લઘઈથી, રાજ મનાથી, અને હદ ઉપરાંત એ જાતના વે-
પારીઓ વધી પડવાથી એ વેપાર માલ વગરનો થઈ પડ્યો તો
જેને ખીજા ધંધાની માહિતી હોયછે તે, ખીજા ધંધે વળગી ભૂખે
મરતો નથી. માટે દરેક વેપારીને ઓછામાં ઓછા એ ધંધાની
માહિતી તો હોવી જ જોઈએ.

ઉપર પ્રમાણે ધંધાની માહિતી મેળવ્યા પછી તે ધંધાર્થી-
ના મનમાં એક સવાલ ઉભો થાયછે, તે એકે તેણે આગવો ધંધો
કરવો કે ખીજા વેપારી સાથે કરવો? આ સવાલનું નિરાકરણ તેની
પાસે મુડી કૂટલી છે અને તે દરવરસે કૂટલો માલ વેચી કૂટલો ઓ-
ખો નફો મેળવી શકશે તે ઉપર આધાર રાખેછે. માટે હવે મુડી
ઉપર પ્રથમ વિચાર કરીએ.

મુડી—એનો સાધારણ અર્થ એ છે કે માણસે હવે પછી પે-
દાશ કરવાને જે ધન એકઠું કર્યું હોય તે મુડી. વેપારી વર્ગમાં એ-
નો અર્થ એ છે કે વેપારી પોતાના વેપારમાં જે માલ અથવા પૈ-
સા રોકે તે, અથવા પંત્યાળા વેપારમાં જે માણસ પોતાના ભાગ
પ્રમાણે પ્રથમ જેટલું ધન રોકે તે મુડી. વેપાર એટલી જાતના જુદા
જુદા પ્રમાણના છે કે દરેક વેપારી પાસે પ્રથમ કૂટલી મુડી જોઈ-
એ તે નક્કી કરી શકાય નહીં. એટલે મુડી માટે એટલું જ ક-
હી શકાય કે ધંધાના પ્રમાણમાં મુડી જોઈએ અને જેમ ધંધો
વધે તેમ મુડી વધારવી જોઈએ અથવા મુડીના પ્રમાણમાં ધંધો
કરવો જોઈએ.

ચોખ્ખું મુડી વગર વેપારે વળગવું વાજખી કહેવાય નહીં. એવું
કહેવાય છે કે ધનાઢ્યોનો જે ભાગ કરજે નાણા લેઈને વેપારે વળ-

ગેલાનોછે, એ કદાચ હશે. પણ ખરું કહીએતો તે પણ મુડીજ હતી. જેમ જેમ નફો મળતો જાય તેમ તેમ કરજ અદા કરવાની સરતે લીધેલા કરજની એ મુડીજ હતી. પણ કદાપિ કોઈ માણસ થોડ્ય મુડી વગર ધંધે વળગી ફતેહ પામ્યો હોય, તોપણ તેજ માણસ તેવી રીતે કરવાને ખીજને કોઇવાર સલાહ આપશે નહીં. કેમકે તેમ કરવાથી તે માણસ હમેશાં ચિંતાતૂર રહેછે, અને તેને અડચણો અને જોખમ વેઠવું પડેછે. કરજ વેપાર કરી ફતેહ મેળવવી એતો નસીબને આધિનછે, જે ગમે તેવો ડાહ્યો માણસ પણ અગાઉથી વરતી શકશે નહીં.

મુડીની વ્યવસ્થા સંબંધી ઘણો વિચાર કરવાનોછે. સૌથી વધારે અગત્યનો તો એછે કે, કેટલી મુડીએ કેટલો વેપાર કરવો? એટલે એક માણસે પોતાની મુડી કરતાં કેટલો વધારે માલ ખરીદવો? આ સવાલ ઘણો ગંભીરછે. આપણા દેશના નાણાવડીઓ પોતાની મુડી કરતાં ચારગણો વેપાર સલામતીથી કરી શકેછે. માલના વેપારીઓ ત્રણ ગણો વેપાર કરી શકેછે. પણ ધંધાની જાતના પ્રમાણમાં એ પ્રમાણ વધઘટ થવું જોઈએ. એટલે આપણે એ સાધારણ નિયમ આ પ્રમાણે આપી શકીએ—કોઈ માણસને પારકા પૈસા જોખમમાં નાખવાનો હક નથી—તે પોતાની જ મુડી માત્ર વાજખી રીતે જોખમમાં નાખી શકેછે. માટે કોઈ પણ ધંધામાં માલની કીમત પડ્યાથી, લેણદારો ચઢી આન્યાથી કે ખીજ કારણથી પોતાને દેવાળું કહાડવું પડેતો તે વેપારી માલની કીમતની ખાધમાં કે પોતાના નાદાર કે નખળા દેવાદારોની ખાધમાં પોતાની મુડી જતાં લેણદારોને દોકડે પાછકે સુકાવી આપી શકે એટલો પોતાની મુડી કરતાં વધારે વેપાર તે વાજખી રીતે કરી શકેછે. અને એવી ખાધ સાધારણ રીતે જોતાં ત્રીજા ભાગથી વધારે હોતી નથી એટલે મુડી કરતાં ત્રણ ગણો વેપાર કરે ત્યાં સુધી સલામતી ભરેલુંછે, પણ ત્રણ ગણો વેપાર થયા પછી તે ઉપરાંત કરવામાં ગમે તેટલો લાભ મળવાની લાલચ હોય તોપણ ડહાપણ નથી. કેમકે પોતાનું દેવું વખતસર અદા કરવાને

લેણું વખતસર આવશે તેની ખાતરી કરી શકાતી નથી.*

મુડી સંબંધી ખીજો વિચાર એ છે કે વધારાની મુડીને કામે શી રીતે લગાડવી? જ્યારે નફો એકઠો થયો હોય અને વેપારમાં વધારે મુડી રોકવાની જરૂર ન હોય, અથવા પોતાની સઘળી મુડી વેપારમાં કામે લાગતી ન હોય તો એ વધારાને વધારાની મુડી કહે છે. એ વધારાની મુડીને ખાત્રી લાયક સાનથી વ્યાજે રોકવી કે જરૂરને વખતે એ વધારાની મુડી કામ લાગે. પણ ખાત્રી લાયક સાન તે શું? એ સમજવાને થોડો વધારે ખુલાસો કરવાની જરૂર છે. સાનમાં લેવાની ચીજો બે જાતની છે. સ્થાવર અને જંગમ. ધર, જમીન, વગેરે સ્થાવર ચીજોનું માત્ર ભાડું આવે છે અને પૈસાની જરૂર વખતે તેને સેહેલાઈથી વેચી શકાતું નથી. પણ જંગમ મિલ્કત જેવી કે માલ, શેર, નોટસ, લોન વગેરે જલદીથી વેચીને રોકડ કરી શકાય એવી છે. અને વધારાની મુડીને એવી રીતે રોકવી કે તેના જરૂર વખતે જલદીથી રોકડ કરી શકાય. ખીજા પ્રકારની મિલ્કત તેવી છે માટે તેમાં વધારાની મુડી રોકવી જોઈએ. આપણા દેશમાં વેપારમાં જોઈએ તે કરતાં વધારે મુડી હોય એવા માણસો જવલ્લેજ મળશે અને તેવાને માટે ઉપરની બાંધધરી જોટલી જોઈએ તેટલી મળી આવશે. સ્ટોક, નોટ,

* આનરેબલ હોરેસગ્રીલી પોતાના ખાનગી પત્રમાં લખે છે કે “વેપારી અઝાલુપણમાં કેટલું દેવું ખેંચી શકે એ વિશે જુદા જુદા લખનારનો જુદો જુદો વિચાર છે. તેમ એ વિશે અમુક નિયમ બાંધવો પણ અશક્ય છે. એક માણસ પોતાની મુડી કરતાં ત્રમણું દેવું ખેંચતાં છતાં દેવાળું કહાડતો નથી ને ખીજા પોતાની મુડી કરતાં બમણા દેવામાં દેવાળું કહાડી લેણુદારોને નુકશાન કરે છે. ખરો નિયમતો એટલોજ કે કોઈપણ માણસને પોતાના ધંધાનું જોખમ લેણુદારોને જણાવ્યા વગર અને તેમની મંજૂરી મેળવ્યા વગર તેમની મુડી જોખમમાં નાખવાનો હક નથી. વળી દેણુદારે પણ વિચારવું જોઈએ કે હું જે જોખમ વહોરું છું તે મારા અંતઃકરણ પૂર્વક વાજખી છે ને દૃઢતાથી દેવું પાછું વાળવાના ધરાદા પૂર્વક છે.”

શીર વગેરે આપણા દેશમાં નવિનછે; તોપણ હવે તે આપણા વેપારીઓ સમજવા લાગ્યાછે; એટલે એ વિષે લ'આણુ કરવાની જરૂર નથી.

માલતું વેચાણ અને નફો—મુડી સિવાય દરેક વેપારીએ વેપાર કરતા અગાઉ તે વેપારમાં કેટલો માલ વેચી, કેટલો નફો મેળવી શકશે એ વિચારવું પણ અવશ્યનુંછે. પણ આપણા દેશમાં એવો વિચાર કરનારા થોડાજ નીકળેછે. અને વગર વિચારે વેપારમાં ઝાકાવ્યાથી તેઓ ભારે નેખમમાં આવી પડેછે. તે ખોટ ખાયછે, મુડી ગુમાવેછે કે દેવાળું કહાડેછે. જે આવો દીર્ઘ વિચાર કરીને વેપાર આરંભે તો ધણા માણસો ખરાબ થતા અટકે. પણ એ વિચાર કરવાને જાતી અનુભવ જોઈએ. જે જાતના માલનો વેપાર કરવોછે તે માલની તે જગાએ કેવી ખપતછે, એ જાતના ખીજ વેપારીઓ કેટલાછે, એ માલ શા ભાવે મળશે, રસ્તામાં લાવતાં ભાડું, મજૂરી, દાણ વગેરે કેટલું ખર્ચ થશે, ધસારો કેટલો થશે, વ્યાજ ખાધ કેટલી લાગશે, એ માલ વાજખી રીતે કેટલે નફો વેચી શકાશે; એ બધું અનુભવથી જાણી લેઈ આંકડા ગણી જોઈ થોડ્ય ચોખો નફો મળે તેમ હોય તોજ તે વેપાર આરંભવો, નહીં તો તે પડતો મુકી ખીજો વેપાર કરવો એમાંજ સલામતીછે.

દુકાનની જગા પસંદ કરવી એ વેપારીને બહુ જરૂરનુંછે. આપણે જે જાતનો વેપાર કરતા હોઈએ તે જાતના વેપારીની દુકાન જ્યાં હોય ત્યાં આપણે પણ દુકાન માંડવી જોઈએ. આપણે કાપડનો વેપાર કરતા હોઈએ તો જ્યાં કાપડની ધણી દુકાન હોય ત્યાં આપણે પણ દુકાન કહાડવી જોઈએ. કેટલાક એમ ધારેછે કે જ્યાં ધણા વેચનારા હોય ત્યાં દુકાન માંડવા કરતાં, જ્યાં કોઈની દુકાન ન હોય ત્યાં માંડ્યાથી વધારે ખપત થાય. પણ તે ભૂલછે. સારા ખરીદનારા જ્યાં મૂખ્ય દુકાનો હોય ત્યાંથી માલ ખરીદેછે. વળી હેંશીઆર ખરીદનારા માલની સરખાવણી કર્યા વગર ખરીદ કરતા નથી. જેમ સરખાવણી કરવાને ધણી દુકાનો હોય તેમ તે તરફ ખરીદનાર વધારે ખેંચાયછે. તેથી એકલી દુકાન માંડનારની દુકાને કોઈ જતું નથી. માલની હરીશાઈ એતો

વેપારનો પાયોછે. સામસામી દુકાન માંડ્યાથી દેખીતી હરીફાઈ થાયછે, પણ પરિણામે બંનેને લાભકારી નીવડેછે. તે આ નીચેની વાતથી વાંચનારના ધ્યાનમાં સ્પષ્ટ આવશે.

એક ટોપીઓનો વેપારી કહેછે કે “જ્યારે હું જીવાન હતો ત્યારે પ્રથમથી હું ટોપી વેચવાનો વેપાર કરવા લાગ્યો. પ્રથમ મેં ધાર્યું કે જ્યાં કોઈ ટોપી વેચનાર ન હોય ત્યાં દુકાન કહાડવી, તેથી મારી આસપાસ પાંચ મૈલ સુધી કોઈ ટોપીવાળાની દુકાન નહોતી ત્યાં મેં દુકાન માંડી. પણ વરસ આખરે મને કાંઈ પણ નફો મળ્યો નહીં એમ કહું તો તે ખોટું નથી. માફ ખરચ માંડ નીકળ્યું. તેથી મેં ગામમાં તજવીજ કરી કે ખીજા ટોપીવાળાનો માલ ખપેછે કે નહીં. એક ઠેકાણે એ ટોપીવાળાની દુકાન દીડી ત્યાં તેઓનો માલ ખપતો દીડો, તેથી મેં પણ ત્યાં એક દુકાન બાંડે લીધી. મારા સામાવાળા સાથે હરીફાઈ કરી હું પણ માલ વેચતો થયો. કોઈ વાર મારો માલ ખપે તો કોઈ વાર સામાવાળાનો પણ ખપે. એ મુજબ અમારો માલ વધારે ખપવા લાગ્યો ને હું સારો નફો મેળવતો થયો. અને બાર વરસમાં તો હું પૈસાદાર થઈ બેઠો. એ રીતે ઉપરથી દેખીતી હરીફાઈ જોનાથી હું દૂર રહેવા આહતો હતો તેજ હરીફાઈએ મને ધનવાન કર્યો ને મારી ભૂલ ભાગી.”

વળી દુકાનની જગા વારંવાર બદલવી નહીં જોઈએ. એક જગાએ ધરાકો આવતા થયા કે દુકાન બદલી તો તેઓ ફરીને તમારી દુકાન ખોળવાની કડાકુટમાં પડવાને બદલે તમારાજેવો દુકાનદાર તે પસંદ કરી લેછે. માલની ખપત ધરાકો ઉપરછે અને ધરાકો સાખ બેઠી છતાં પણ વારંવાર દુકાન બદલાયાથી પલટાઈ જાયછે ને તેથી નુકશાન ખમવું પડેછે.

વળી દુકાન સાફસુફ, અજવાળું પડે એવી, અને ખુલી હવા આવતી હોય એવી જોઈએ. દુકાનનું મકાન ભભકાદાર કે સુંદર જ હોય તો ચાલે એવું કાંઈ જરૂરનું નથી. દુકાન શોભાયમાન ને ભભકાવાળી કરવાનું ખરચ તો નકામું છે. ઉલટી એવા ખર-

ચથી તો ખરાખી થાયછે. પણ સ્વચ્છ, અજવાળાવાળી ને ખુદ્દી હવાવાળી દુકાન તો અવશ્યની છે.

દુકાનમાં અજવાળું હોય તો તેમાંનો માલ જોનાર દુરથી જોઈ શકેછે. અંધારી દુકાનમાં માલ લેતાં ખરીદનાર વહેમાયછે કે રખેને છેતરાઈએ. અને ખીજા કોઈ કારણ વગર માત્ર દુકાન અંધારી હોવાથીજ તે માલ ખરીદા વગર ખીજી દુકાને ચાલ્યા જાયછે. વળી નાણાવટીની દુકાનમાં પુષ્કળ અજવાળું હોય તો હિસાબમાં ને પૈસામાં ભૂલ આવતી નથી. તેથી વખત બચે છે, તે હિસાબ મેળવવાની ચુકો ખોળવામાં રોકી શકાયછે. ગામડા-માં તો સુરજનું અજવાળું દુકાનોમાં આવે, પણ મુંબાઈ જેવાં ગીચ વસ્તીનાં શહેરોમાં પુરતું અજવાળું આવતું નથી, ત્યાં એ વાતની સંભાળ લેવાનીછે. વળી દુકાનમાં અજવાળું આવવાથી દુકાન ખુશકારી દેખાયછે. અંધારી દુકાનમાં દીવા કરીને અજવાળું પાડો તે કરતાં સુરજનું અજવાળું વધારે અને સસ્તું પડેછે. વળી અંધારી દુકાન કરતાં અજવાળી દુકાનમાં કામ કરનારા પણ હોંસથી કામ કરી શકેછે. આખને પણ દીવા કરતાં સુરજનું અજવાળું વધારે ગમેછે.

દુકાનમાં ખુદ્દી હવા આવવાના રસ્તા એ પણ અગત્યના-છે. ખુદ્દી હવાના ઉપયોગનો પુરાવો કલકત્તાની અંધારી કોટડી આપણને પુરતો આપેછે. તરવાર કરતાં હવા વધારે ઘાતક છે. ખુદ્દી હવાના શાયદા વિષે ધણાં પુસ્તકો રચાયલાંછે. ગીચ વસ્તીવાળા શહેરની અને અંધારા ઓરડાની હવાથી થતાં નુકશાન વિશે પણ ધણી ડાક્ટરો કહેછે. ખુદ્દી હવા જેમ રહેવાનાં મકાનને તેમ દુકાન, વખાર, કે પેઢીને પણ ઉપયોગની છે. બંધીઆર જગામાં કેટલીક જાતનો માલ રાખ્યાથી રંગ બદલાયછે ને કેટલાકનો ગુણ બદલાયછે, ને કેટલોક તો ખીલકુલ બગડી જાયછે. વળી જ્યાં ખુદ્દી હવા આવ જ કરતી ન હોય તેવી દુકાનમાં કામ કરનારાની તનદુરસ્તી પણ બગડેછે; કેમકે લોહીને ઓખું કરવામાં ને તન-દુરસ્તી જાળવવામાં સ્વચ્છ હવા અગત્યની છે.

હવે દુકાનમાં માલ ગોઠવવા વિષે વિચાર કરીએ. નાની દુકાનોમાં માલ એવી રીતે ગોઠવવો કે જેથી જોનાર દૂર ઉભો ઉભો બધો માલ જોઈને પોતાને જરૂરનો ખોળી શકે. માલ સાશ્ચર્ય રાખવો. માલ રાખવાનાં કપાટ ચોખ્ખાં રાખવાં. દુકાનમાં પણ એક માલ અહીં અને એક માલ અહીં એમ પડેલો ન જોઈએ. વળી માલ અનુક્રમે ગોઠવવો જોઈએ કે ખરીદનાર માગે કે તરત ખોળી અપાય. માલ ખોળતાં વખત ગુમાવવો એ કમાઈ ગુમાવ્યા બરાબર જાણવું. વળી માલ સફાઈબંધ હારેદોરે જાતવાર ગોઠવવો જોઈએ. આ પ્રમાણે કરવાથી દુકાનમાં થોડે માણસે ઘણું કામ થશે ને તે પ્રમાણે વકરે પણ ખોહોળો થશે. જે દુકાનમાં માગતા પહેલાં ગુમાસ્તો માલ લાવી રજુ કરેછે તે દુકાનમાં ધણાં માણસની જરૂર પડતી નથી. પણ એક માલ ખોળવા એક જણ જાય ને બીજા માટે બીજો જાય તો તેવી દુકાનમાં ધણાં માણસો રાખતાં છતાં પણ વખત ઘણો જવાથી ધરાક કંટાળી જાયછે અને ધરાકી ધટી જાયછે. માટે દુકાનમાં માલ જથ્થા પ્રમાણે જાતવાર મુકરર સ્થળે ગોઠવવો જોઈએ.

પણ મોટી દુકાનમાં ધણા નોકરો કામ કરનારા હોય ત્યાં તો દરેક નોકરને અમુક ભાગ સોંપવો જોઈએ. તે ભાગનો સામાન તેજ નોકર અનુક્રમે ગોઠવે, મૂકે ને આપે. વળી એવી દુકાનોમાં દરેક ભાગમાં કયો કયો ને કેટલો માલછે, ક્યાંછે, એ વગેરેનું અક્ષર વારી પત્રકમાં જોડલામે નંબર આવતો હોય તે નંબર તે કપાટ ઉપર ચોડવો. વળી કપાટના કયા ખાનામાં કયો માલ છે તેનો નંબર તે ખાના ઉપર ચોડવો; ધણી જાતનો માલ હોય ત્યાં કોઈ પણ માલ જડવા માટે આ ગોઠવણી અવશ્યનીછે. દરેક સામાન માટે ને માણસ માટે, જગા મુકરર કરવી જોઈએ. દુકાનમાં કાંઈ પણ નકામું ન જાય તેની સંભાળ રખાવવી જોઈએ. વળી હિસાબ રાખનારા પાસે છૂટક પણ તૈયાર હોવું જોઈએ, કે ખરીદનારને વટાવવા જવું ન પડે. દુકાનના સઘળા માણસ ઉપર નજર પહોંચે ને ખરીદનારને તુરત દેખે, એવે ઠંકાણે

શેઠની બેઠક હોવી જોઈએ.

હવે શેઠે નોકરો કેવા પસંદ કરવા તે તપાસીએ. એકસો માણસ, માત્ર જાતિ મેહેનતથી મોટા પાયા ઉપર વેપાર કરી શકે નહીં, તેથી તેને પોતાને મદદ કરવાને નોકરો રાખવાની જરૂર પડે છે. એ નોકરો સારા નહારા પસંદ કરવા ઉપર એના ભવીષ્યનો આધાર રહેલો છે. નોકરમાં કામ કરવાની આવડત સિવાય મૂખ્ય ગુણોમાં પ્રમાણિકપણું અને નરમ સ્વભાવ જરૂરનો છે. પ્રમાણિક માણસ ખોળવાને કાંઈ નિયમો આપી શકાતા નથી, તોપણ નોકર રાખીએ તેનાં મા આપની પ્રથમ તપાસ કરવી. એમ નથી, કે પ્રમાણિકપણું કે અપ્રમાણિકપણું કાંઈ કેટલાક રોગની પેઠે એધે ઉતરતું હોય, પણ ઐઠલું તો સંભવે છે કે સદ્ગુણી ને ધાર્મિક માણસ પોતાનાં બચાંને પણ પોતાના જેવી કેળવણી આપે. વળી જે બાળક પોતાના ઘરમાં પોતાનાં માઆપના સદાચરણનાં અને સત્યતાનાં દૃષ્ટાંતો દેખતો હોય તે બાળક મોટો થયા પછી તેવાંજ દૃષ્ટાંતો પોતે આપે એમ સંભવે છે. જે જગા ભરોસાની અને જોખમની હોય તે જગા ઉપર સદ્ગુણી માણસ નીમવાની અગત્ય છે. અને એ ગુણુ ધણુંકરીને સારી કેળવણી લીધેલા માણસમાં હોય છે. જે કોઈ માણસમાં સમજણ અને વિચારો સાથે જાંચા પ્રકારનો સદ્ગુણ હોય તો તેનામાં ગમે તો થોડી બુદ્ધિ દેખાતી હશે તોપણ ઉઠાપણુ તો હશે ખરું; કેમકે ભલપણુ સાથે ધણુંકરીને ઉઠાપણુ અતલગનો સંબંધ રાખે છે. તેથી ભલાઈ સાથે ઉઠાપણુ આવે એવું ધારી શકાય. એ ઉપરથી એમ નહીં ધારી કે ઉઠાપણુ સાથે ભલાઈ આવે છે તેથી, ભલા માણસમાં ઉઠાપણુ હોય, પણ ભલામજ માણસને ઉઠાપણુ શીખવે છે; ભલપણુથી માત્ર ઉઠાપણુનું કાંઈક સત્વ આવે ખરું. તે વડે તે મૂખીઈનાં કામ નહીં કરે; અને તેને કુદરતે આપેલી શક્તિ પ્રમાણે જે કરશે તે તૂલના કરીને કરશે.

વળી નોકરમાં વિવેક સાથે નિયમ અને ક્ષમા અથવા નરમ સ્વભાવ કે જેથી તેને કોઈ વાર ગુરસો ચઢતો નથી, એ ગુણો

અવશ્યના છે. સારા માણસોથી જોટલાં ઘરાકો વધતાં નથી તે કરતાં વધારે ઘરાક, એક તોછડા, અવિવેકી અને ગુસ્સાદાર નોકરથી જતાં રહે છે. નમ્ર થવાનો ગુણ કાંઈ બધા માણસમાં હોતો નથી. પણ તે ગુણ વેપારીમાં અને તેના નોકરમાં અવશ્ય જોઈએ. દરેક માણસને આ જીંદગીમાં પહેલો પાઠ ગુસ્સો કબજે રાખતાં શીખવાનો છે. માસીડનના રાજા ડેમીટ્રીઅસને એક ઘરડી ડોસી વારંવાર અરજી આપ્યા કરતી હતી, ત્યારે રાજા એજ કહેતો કે “મને નવરાશ નથી.” છેલ્લે ડોસીએ થાકીને રાજાનો જવાબ સાંભળી કહ્યું કે “જ્યારે નવરાશ નથી ત્યારે રાજા થવાનું મૂકી દેતો કાં નથી!” એ ડોસીની માફક આપણે નોકરને પણ એજ કહી શકીએ કે “જો તમે નરમ અને શાંત થઈ શકતા ન હો, તો નોકરી કરવાનું મૂકી દો.” શાંત સ્વભાવ રાખવાને તનદુરસ્તીની અને કસરતની જરૂર છે. માણસના દેખાવ ઉપરથી પણ ગુણની અટકળ થઈ શકે છે. જેમકે જોડે માણસ ધણું કરીને નરમ સ્વભાવનો હોય છે. પાતળા માણસ હમેશાં શાંત અને શહન શક્તિવાળા હોતા નથી. પણ તેઓ બુદ્ધિમાન અને જેમાં બુદ્ધિની જરૂર પડે એવા કામમાં મંડ્યા રહેનારા છે. વળી એમ કહેવાય છે કે બે ભવાં વચ્ચેનું અંતર શાંત સ્વભાવ બતાવે છે; અને તેથી ઉત્તરું મંડ્યા રહેવાનો ગુણ બતાવે છે.

નોકરોએ શેઠના વિશ્વાસુ થવું જોઈએ. અને શેઠે તેવાનોકરની નોકરીનો બદલો વાળવો જોઈએ. જે કામ માટે પગાર આપે છે તે કામ બરાબર કર્યું એટલે નીમકહલાલી કરી એમ કહેવાય નહીં. તે કામ સાથે જે કામ માટે પગાર મળતો નથી તે કામ પણ કરવું જોઈએ. ધણા જાણ એમ ધારે છે કે આપણને સોંપેલું કામ કર્યું એટલે બસ. પણ તેમ નથી. નીમકહલાલ નોકરતો થોડી વધારે મહેનતથી શેઠને ધણો ફાયદો કરી શકે છે. પોતાના કામ ઉપરાંત અન્યવસ્થિત પડેલો માલ ગોઠવે છે અથવા કોઈ રકમ લખવાની રહી ગઈ હોય તો લખી લે છે વગેરે. એવી સંભાળ રાખનારા નોકરની શેઠે પણ બુજ કરવી જોઈએ. કેટલાક શેઠે

નોકરની જરૂર ત્યાં એક રાખીને તેને જાંપવા દેતા નથી, પણ તે રીત ખોટી છે. એમ કરવાથી માણસ થાકી જાય છે થાકેલા માણસમાં ઉમંગ રહેતો નથી, અને ઉમંગ વગર “રડતો જાય તે મુવાની ખજાર લાવે” એવું થાય. નોકરોને પણ કાંઈક આરામની જરૂર છે—તેઓ પણ માણસ છે.

દરેક દુકાનમાં તે દુકાનને, વેપારને અને માલને લગતાં પસંદ કરેલાં પુસ્તકોની લાઈબ્રેરી હોય તો ઘણું સાફ. બીજું જ્ઞાન મળે એવાં પણ પુસ્તકો હોય તો ફીક. કેમકે કેળવણીને વ્યવજ્ઞ નોકર વેપારીને બહુ કામ લાગે છે. એવી લાઈબ્રેરીમાં નોકરો કામ કરી પરવારે ત્યારે વાંચવા જાય અને જ્ઞાન મેળવે. નોકરો નવરા બેઠા કુચલી કે કુચ્છો કરતા હોય તો અટકાવવા અવશ્ય છે, તો તે અટકાવવાનો આ પણ રસ્તો છે. નવરાશનો વખત નોકરો જ્ઞાન મેળવવામાં શેકે એ કેવું સાફ. પણ તે જ્ઞાન મળવાનું સાધન લાઈબ્રેરી તે દુકાનમાં જ હોય તો મળી શકે. માટે તે ઉપર આપણા મોટા શેડીઆઓ અને કારખાનાવાળા ધ્યાન આપે તો સાફ.

ઘણા માણસોમાંથી પોતાને જોઈતો નોકર રાખ્યા પછી તેનો ગુજારો થાય એટલો પગાર તેને મળવો જોઈએ. તેનો ગુજારો થાય, ને સરખા સોજતીમાં રહી શકે એટલો પગાર ન મળે તો તે કંટાળીને નોકરી છોડે છે કે શેઠને દગો દે છે. પ્રથમ તેને થોડો પગાર આપી પછી તેનું કામ જોઈધીરે ધીરે પગાર વધારી આપવો કે તે ફીક રીતે રહી શકે. વળી નોકરોને શેકે પોતાની ચઢતીના પણ ભાગીઆ કરવા જોઈએ. પડતીના વખતમાં શેક નોકરને ભાગીઆ કરવા માગે ને ચઢતીમાં તેની ઢરકાર ન રાખે એ ફીક કહેવાય નહીં. નોકરને ઇનામ આપ્યાથી તેને હોંસ વધે છે, પ્રીતિ મજબુત થાય છે, દોસ્તી બંધાય છે, અને એ રીતે વધેલી પ્રીતિ ટાલાડ તડકાથી, દુઃખથી કે નસીબથી બદલાતી કે ઘટતી નથી. બક્ષિસ, માયાળુ બોલ અને નોકરનું બંધું ઈચ્છવું, એ સારા નોકર થવાને બજાર ભાવણ કરતાં વધારે અસરકારક છે. ગાળો ભાંડવી, ગુસ્સો કરવો કે હલકા શબ્દ કહેવાથી નોકરને નહાંઈ લાગે-

છે, એટલુંજ નહીં પણ શેઠનું નકારું કરવાને ઉશ્કેરાયછે.

ગુનો ને નીમકહલાલ નોકર તે આપણો અનુભવેલ દોસ્ત-
છે; તેને કોઈવાર ભૂલી જવો નહીં. જે માણસ પૈસા કમાયા પછી
ને ખૂબ ધનાઢ્ય થયા પછી પૈસા કમાતી વખતે જે તેની સાથે
હતા (નોકરો) તેમને ભૂલી જાય તેવા માણસના પૈસાની અદે-
ખાઈ નકામી છે. કેમકે તે અદેખાઈને પાત્ર નથી, પણ ધિક્કારને
પાત્ર છે. હમેશાં ધનવાનોએ નીમકહલાલ નોકરની યુજ કરવી જો-
ઈએ. શેઠીઆઓ તમે તમારા નોકરોને જાળવી ને યોગ્યતા પ્રમાણે
આપો, કેમકે તમારો શેઠ પણ પરલોકમાં છે એમ ખચીત જાણજો.

પ્રકરણ ૬ ઠું.

વેપાર કરી પૈસા કમાવા.

ખરીદ કરવું અને વેચવું—આ વિષય ઉપર અમે ગમે
તેટલું લખીએ તોપણ તેના કરતાં Dry—Goods Reporter
ના એડિટરનું એ વિષેનું લખાણ વધારે અસરકારક થશે એમ
જાણી તે આ નીચે દાખલ કર્યુંછે.

“માલ બનાવનાર પોતાના માલનાં એટલાં વખાણુ કરેછે
કે સીમા—અને એટલાજ માટે કે તેનો આડતીઓ એ માલની
સારી કીમત ઉપજાવી શકે. કમીશન લઈ માલ વેચનારા પો-
તાના માલનાં વખાણુ કરશે અને કહેશે કે આ માલ એટલો
સારો છે કે અગાઉથી રોકડી કીમત આપીને મેં માલ લીધોછે.
પણ બીતર તપાસીશું તો તે માલ વેચી તેના કમીશન ઉપર
ગુજરો કરતો હશે. વળી જ્યારે તેની પાસે માલ વેચવાનો જ-
થાવંધ પડ્યો હશે ત્યારે તે એકાદ તાકો લેઈ બહાર વેચવા ની-
કળશે ને કહેશે કે આ માલ એટલો સારો છે કે બધો સપાટા-
બંધ ખપી ગયો; હવે માત્ર આટલો તાકો રહ્યોછે, એટલે ચુ-
કતો હિસાબ થઈ જશે. અથવા તે કહેછે કે આ જાતનો માલ
આપને કીમત કહી તે કરતાં પણ આટલી વધારે કીમત લેઈ-

ને માણુકચંદને આટલાનો ને મૂલચંદને આટલાનો માલ આવ્યો.
 આતો સાહેબ આપણા ઘરેઆને લીધે આટલી સરતી કીમતે
 આપને આપુંછું. પરદેશી માલ મંગાવી વેચનાર કહેશે કે સા-
 હેબ આ માલ હમણાંજ નવી જાતનો નવા નમુનાનો આવ્યોછે,
 એની કીમત મને ઘણી ખેડીછે. પણ ખરૂં તપાસો તો તે માલ
 વરસોનાં વરસોથી તેની દુકાનમાં સડતો હશે ને જોટલી કીમત
 વધારે ખેડેલી જણાવેછે તેટલી ઓછી ખેડેલી હશે. પરચુરણીઆ
 —છુકટ માલ ખરીદ કરી વેચનારા—ઘેર ઘેર માલ ખરીદ કર-
 વા—સસ્તો ખરીદ કરવા ભટકશે અને મોતીલાલને કહેશે કે મ-
 પ્રતીઓ તમારા કરતાં સસ્તુ વેચેછે, મપ્રતીઆને કહેશે કે મો-
 તીઓ સસ્તું વેચેછે ને તમે મોઘું કેમ બતાવોછો. મોતીએ આ-
 ટલો ભાવ કહ્યો ને મફતચંદ તમે આટલા બધા મોઘા! ઉત્તમ-
 ચંદને કહેશે કે તમે મોંઘા થયાછો, હવે તમારે ત્યાં માલની ખ-
 રીદી બંધ કરવી પડશે. પ્રેમચંદ તમારા કરતાં તો સારો ને સ-
 સ્તો માલ આપેછે. ધરાકી બંધાઇ એટલે તમારે ત્યાં આવીએ
 ત્યારે તમે મોંઘા થાઓછો એટલે શું કરીએ—હવે ધરાકી છો-
 ડવી પડશે. કેટલીક વાર તો માલની ગાંસડી ઘેર લાગ્યા પછી
 પોતાને મોંઘી જણાય એટલે પોતાના માણસોને બોલાવી તે વિ-
 ષે અભિપ્રાય પુછેછે. તેઓ પણ તેનાજ જેવા હોય એટલે મોં-
 ઘી માલમ પડ્યાથી તેની કીમત ઓછી કરવાને માલ ધણીને
 માલ પાછો વાળવાનું જણાવેછે ને કહેછે કે તલકચંદ અને નથુ-
 ભાઈને ત્યાં આવો માલ સોંધો મળેછે અને તમે મોંઘો આપો
 છો. પણ ખરૂં તપાસો તો તેણે તલકચંદની અને નથુભાઈની દુ-
 કાન પણ જોઇ નહીં હોય. નાના દુકાનદારો પણ એજ પ્રમાણે
 માલ ખરીદ કરેછે. તેઓ જુઠી ગપો મારેછે કે ફલાણા બજાર-
 માં આવો માલ બજાર ભાવ કરતાં ઘણો સસ્તો મળતો હતો
 પણ મેં ભૂલ કરીને ખરીદ્યો નહીં. ખરીદતી વખતે જે માલ
 ઘણો મોંઘો વેચોછો એમ કહેછે, એજ માલ જ્યારે પોતે ધરાક-
 ને આપેછે ત્યારે ઘણો સસ્તો ને સારોછે એમ કહે છે. જે માલ

ખીબની દુકાનમાં નહારે ને મોંઘો હતો તે પોતાની દુકાનમાં સસ્તો ને સારો ક્યાંથી થઈ ગયો? ઘરાકને આપતી વખતે એ માલની કીમત, જાત, અને રંગનાં કેટલાં વખાણ કરશે!

“હેમચંદની દુકાને જેમચંદ જઈને પુછેછે કે શેઠ આ તાકાની ઓછામાં ઓછી કીમત એજછે?”

“હેમચંદ કહેછે હાજી, એ તાકો બહુ સારોછે તે મને ધણો સસ્તો પડ્યોછો!! મેં હરરાજીમાંથી એ માલ સસ્તામાં લીધોછે, કેમકે હરરાજ કરનારાને માગણી નહીં થતવાથી ખોટ ખાઈને વેચ્યો પડ્યોછે. અને આપને મેં પડતર ભાવ કહ્યોછે. એથી સસ્તો ખીજે કેથે મળનાર નથી.”

“જેમચંદ—પણ શેઠ નેમચંદની દુકાને આથી સસ્તો આપેછે તેનું કેમ?”

“હેમચંદ—એ ખુખીછેની! એનો રંગ જતો રહે એવોછે ને આ પાકો રંગછે. તે માલ આ માલની નકલ છે, તે આના જેવો કેમ કહેવાય? અને વળી તે આટલો પોહોજો નથી!!! માલની કીમત અમને વધારે હોય! અમે છેતરાઈએ નહીં સાહેબ.”

“કાચા રંગની વાત કહી એટલે પોતાને તેની ખરાબર પરીક્ષા નહીં એટલે ભલકામાં અંજારીને તે તાકાની કીમત આપી જેમચંદ ચાલતો થયો. હેમચંદે સવાયાં નાણું કરી ગણામાં નાંખ્યાં.

માલ વેચનાર ને ખરીદનાર આવા, ત્યાં એ બંને પાપના બંધનથી જેમ પથરો ખીલાના બંધનથી બંધાય તેમ બંધાયલાછે એમાં શું આશ્ચર્ય? જ્યાં આવી સ્થિતિ બજારની હોય ત્યાં કોઈ વેપારી “આ દુકાને વાજખી કીમત લેવાયછે, જુદા કહેવાતું નથી” આવું પાટીયું ચોડે ને તે એકાદ વરસમાં ધનાઢ્ય થાય તો તેમાં કાંઈ આશ્ચર્ય નથી. કેમકે દરેક માણસ આવી રીતે ખરીદી કરવાનું ધિક્કારતો હોવો જોઈએ. કદાચ એ ખરું ગણીએ, તોપણ તેનું પરિણામ કેવું થાયછે? એ જુદાણું શું વિના લાભે ખોલવામાં આવતું નથી? એ માણસો શું વિના કારણ પોતાની માણસાઈ ગુમાવતા નથી? શું ખીલકુલ સાચું બોલ્યા-

થી જે લાભ ન મળે તે જુઠાણથી મળેછે? જો એમ હોય તો માણસની યુદ્ધિ ઉપર આપણે આક્રીન થવું જોઈએ. પણ તેમ નથી. આતો માત્ર માણસ માણસમાં જે થોડો ઘણો વિશ્વાસ હોયછે તે આવા જુઠાણથી તોડવાના ઉપાયો વગર કારણે લેછે. વળી તેઓ મૂખ્યત્વે જુવાનીઓ જોઈએ તેમના તરફ ધંધાની વિદ્યા શીખવાની નજરથી જુઓછે તેમના મનમાં છેતરપંડી અને અપ્રમાણિકપણનાં ખીજ પ્રથમ વાવેછે. પણ તે મોટાં થઈ તેમનેજ વિપર્યય થઈ પડેછે.

શું ખરીદ કરવામાં ને વેચવામાં જુઠાણાંની જરૂરછે? આ સવાલનો જવાબ બહુ ટુંકો ને ટચછે. જો જુઠાણાની જરૂર હોય તો વેચવું ને ખરીદ કરવું પાપથી ભરેલુંછે, પણ એ તેમ નથી. આવાં ઘણાં જુઠાણાં તો માત્ર કાંઈ પણ વાત કરવાની ખાતરજ બોલવામાં આવેછે. એ ઉપરથી ખીજું કંઈજ નહીં પણ યુદ્ધિની નયજાઈ બતાવે છે. વ્યાપારનાં આવાં ઘણાં જુઠાણાં તો નફાના સંબંધમાં તો શું પણ કોઈ પણ સંબંધમાં હોતાં નથી. વેચાણમાં પડતર ભાવ કાંઈ સંબંધ ધરાવતો નથી, કેમકે એવો કોઈ વેપારી નથી કે જે પડતર ભાવે માલ વેચે. એમ કરે તો તો તે ગાંડામાંજ ખપે. એટલે પડતર ભાવ જાણવાને પુછપરછ કરવી એ ખાસ જરૂરનું નથી. તેમજ પોતાનો માલ વેચવાને તે શા માટે એટલો આતુર છે તેનું કારણ જાણવાની ક્વચિતજ જરૂર હોયછે. કેટલાક માણસમાં તો જુહું બોલવું એ સ્વાભાવિક થઈ ગયું હોયછે. એણે છેતરવાનો એ રસ્તોજ લીધો હોય એમ જણાય છે. વારે વારે ને લાંબી મુદત સુધી જુહું બોલવાથી ઘણામાં એવી આદત પડી જાયછે. બહુ બોલા માણસોને બોલતી વખતે સત્ય યાદ આવતુંજ નથી. તેની જીભને ટેરવે અસત્યજ ઉભેલું હોયછે. પણ એ ખચીત જાણવું કે જુહું બોલવું એ સારા ખરીદનારમાં ને હાંશીઆર વેચનારામાં સદ્-ગુણ ગણાતો નથી.

માલની સારી પરખ એ ખરીદનારમાં મૂખ્ય ગુણ હોવો

જોઈએ. અને માણસની પરીક્ષા કરવાનો ગુણ માલ વેચનારમાં હોવો જોઈએ તથા બંને જણામાં વકરાના અને કરારના મૂખ્ય કાયદાની માહિતી હોવી જોઈએ.

સારા ખરીદનાર ઝાઝું બોલતા નથી. એ પ્રથમ બજારમાં જઈને જે દુકાનની સારી શાખ હોય તે દુકાન પસંદ કરીને હ-મેશાં કામ પાડેછે, ને તે દુકાને જાયછે. પોતાને જોઈતો માલ કદાવી તેની કીમત પુછેછે. અને પોતાની માહિતી પ્રમાણે બંને તેટલા બજાર ભાવે ખીજા શા ભાવ લેંછે, તે જણાવ્યા વગર મા-ગણી કરેછે. જે તે કમુલ કરે તો ખસીદી કરી ચાલતો થાયછે. અને જે ના પાડેછે તો તે માલ પડતો મૂકેછે અને તે માલની જરૂર હોય તો ખીજા દુકાને જાયછે.

માલ વેચનાર જેમ પોતાના માલ માટે વધારે વખાણ કરે તેમ હોંશીઆર ખરીદનાર વધારે સાવધ થાયછે. તથા પુરાવા પુર્વક ખાતરી થયા સિવાય તે પોતાનો વિશ્વાસુ છે એવું જણાવે તો તે, તેની મૂર્ખાઇ ઉપર હસેછે. જ્યારે શક પડતું વેચાણ લેવાનું હોય, ત્યારે તેની શુદ્ધતાની ખાતરી કે લખાણ માગેછે. કે-મકે પોતાની સાવધગીરી માટે લેવાના ઉપાય પોતે લે, તેમાં કો-ઈ પણ વાજખી માણસ વાંધો લેશે નહીં એમ તે જાણેછે.

હોંશીઆર વેપારીમાં માણસના સ્વભાવનું સાઈ જ્ઞાન હોય છે. તથા નમ્ર સ્વભાવ, અને ભિન્ન ભિન્ન ખરીદનારાના સ્વભાવને અ-નુકૂળ થવાની યુક્તિ હોયછે; પોતાના ધંધાની પૂર્ણ માહિતી હો-યછે, તેમજ પોતે સંભાળથી માલ ખરીદેલો હોવાને લીધે પોતા-ના માલની ભલામણ શુદ્ધ અંતઃકરણથી કરી શકેછે, અથવા જો કોઈ સરત કરવા માગે તો તેમાં પણ તેને કાંઈ વાંધો આવતો નથી. સારો વેપારી હમેશાં લોકોનો વિશ્વાસ મેળવવાને તાકે છે. અને તે મેળવવાને સઘળા યોગ્ય ઉપાયો કરેછે. સત્યતાના મોહ થી ધરાકોનો વિશ્વાસ મેળવેછે અને શક પડતું કાંઈ પણ બોલ-તો કે જણાવતો નથી, તેમ મેહુરબાની દાખલ આપું લેછે એમ બતાવતો નથી અથવા બતાવી શકાય એવા પુરાવા વગર ખોટ

ખાઈને વેચતો હોય તો પણ તેવું કહેતો નથી—પોતાના માલનો પડતર ભાવ તે ક્વચિતજ જણાવેછે, કેમકે ધરાક જાણેજ છે કે વેપારી નફા લીધા વગર વેચે નહીં, માટે જો પડતર ભાવ કહીશું તો ઉલટો ધરાકના મનમાં વસવસો આવશે અને તેથી વિશ્વાસ ઉઠી જશે. તે ધરાકને કેવો માલ જોઈએ છીએ તે તરત જાણી લેછે ને સઘળા માણસો આગળ બધા માલને માટે એક સરખાં વખાણુ કરતો નથી; પણ ખરીદનારને મન ગમતો માલ બતાવીને તે લેવાની ભલામણુ કરેછે. પણ ખરીદનારે નહારો માલ પસંદ કર્યો હોય તો તેની ખરી ખામીઓ ઝાઢર કરેછે અને તે જાતનો પસંદ પડતો માલ લાવીને તેની આગળ ધરે છે, જેથી ધરાકોનો તેના ઉપર વિશ્વાસ બેસેછે. નાના મોટા સર્વ ધરાકો સાથે તે નમ્રતાથી વરતેછે. અને મોટા પુરૂષો સાથે ધરના માણુસની પેઠે વરતતો નથી પણ તેનો મોભો સાચવીને વરતેછે. તેમજ કોઈ ધરાક આવ્યો તેના ઉપર ગીધનીપેઠે તૂટી પડતો નથી કે તેનો છોડા ઝાલી જૂદો જૂદો માલ બતાવી તે લેવાનો આગ્રહ કરી ધરાકને કંટાળો આપતો નથી. પણ ઉલટો તેની દુકાનમાં ધરાક આવ્યો કે તેની સાથે તે નરમાશથી ને અદબથી એવી રીતે વરતેછે કે તે ધરાક તે વખતે કદાચ ખરીદ નહીં કરે, તોપણ બીજી વાર તેની દુકાન વગર બીજી દુકાને જશે નહીં.

સારા વેપારીઓ નીચે લખેલાં ધોરણા ધ્યાનમાં

રાખી વેપાર કરે છે.

૧ વેપારી નફા મેળવવા વેપાર કરેછે, તેથી તેઓ નફા વગર વેચાણુ કરતા નથી. નફા વગર રોકડી કીમતે પણ વેચાણુ કરતા નથી.

૨ વખતસર પૈસા નહીં આપનાર કરતાં ખરાબર વખતે પૈસા આપનાર પાસેથી થોડો નફા લેછે. તેમજ લાંબું દેવું ખેંચનાર કરતાં થોડું દેવું ખેંચનારને સસ્તી કીમતે માલ આપેછે.

૩ અજાણ્યો માણુસ લુચ્ચો તો નથી તેથી પ્રથમ ખાતરી

કરવામાં સાવચેત રહેછે, તોપણ દરેક માણસને, તે લુચ્ચો ની-
વડે નહીં ત્યાં સુધી પ્રમાણિક ધારીને તેની સાથે કામ પાડેછે.

૪ તે બહુ બોલતો નથી અને બોલવામાં ડહાપણ વાપરેછે.

૫ “માણસ ધારેછે તે કરતાં થોડો પૈસો, થોડું ડહાપણ
અને થોડો ભરોસો સાધારણ રીતે હોયછે,” એ ઇટાલીયન કહેવત
ખરી માનીને વરતેછે.

૬ જેટલો માલ વેચાયો તેટલો બધોએ ઠીક વેચાયો એમ
જાણતો નથી, પણ જેટલા માલની કીમત સલામતીથી મળી
શકે તેટલોજ ઠીક વેચાયો એમ જાણેછે. જે માલના પૈસા આવ્યા
નહીં તે માલ વેચાયો નહીં, પણ મફતનો નાખી દીધો એમ ગણેછે.

૭ તેઓ એમ માનેછે કે ભભકાદાર પોશાક, ખાતરી પૂ-
ર્વક બોલ, અને ભરોસો પડે એવો દેખાવ એ ધણીવાર છેતર-
વા માટે ધારણ કરેલાં હોયછે. જેઓ ધર્મ વિષે અને ફરજ વિ-
ષે વારંવાર સર્વ સ્થળે ડોળથી અને દંભથી બોલેછે તેમના ઉપર
તે હમેશાં શકની નજરથી જુવેછે.

૮ લુચ્ચાઈથી અસાવધ જવાબ મેળવવાને કેટલાક એકદ-
મ અણધાર્યો હીમતથી સવાલ પુછેછે. કેટલાક માણસ વાતની
મૂખ્ય મતલબ ઉપરથી ધ્યાન ખસેડવાને કેટલીક રમુજ મીઠામ-
રચાવાળી વાતો કરેછે— જેમ કેટલાક તાપ્તાના નોકરો ઉપરીનું
ધ્યાન ખીજી આડી તેડી પણ જરૂરી વાતો તરફ ખેંચીને પછી
પોતાની મતલબના કાગળ ઉપર પીછું ફેરવાવી લેછે તેમ. પણ
હોંશીઆર વેપારી આવા ભલા માણસોથી અજાણ્યો હોતો નથી.

સારો વેપારી હમેશા સધળા માણસો સાથે નમ્રતાથી વ-
રતેછે. કેમકે તે જાણેછે કે એવું કોઈ પ્રાણી નથી, કે જે વેપા-
રીને નુકશાન કરી ન શકે. જો માણસને સલાહ શાંતિમાં રહેવું
હોય તો તેણે કોઈનું પણ માઠું કરવું નહી. વેપારીએ સધળી વાત
નો વિચાર અને ડહાપણ રાખવું જોઈએ.

વેચવા ખરીદવામાં કેટલીકવાર વટાવ કાપવાની સરત હો-
યછે. પણ તે વટાવ કેટલો ને કેવી રીતે કાપવાનો તે નક્કી કર-

વું જોઈએ. સેંકડે થોડો વટાવ કાપવાનો હોયછે ત્યારે કાંઈ ઘણો તફાવત પડતો નથી, પણ જ્યારે સેંકડે ૪૦ કે ૫૦ ટકા વટાવ કાપવાનો હોયછે ત્યારે તફાવત ઘણો પડે છે. સો રૂપીઆનો ૫૦ ટકા વટાવ અંદરથી કાપવાનો હોય, એટલે સોના ૫૦ રૂપીઆ આપવાના થાય. પણ સો રૂપીઆ આપે તો ૫૦ રૂપીઆનો વધારે માલ આપે તો, સો રૂપીઆ રોકડાથી ૧૫૦ રૂપીઆનો માલ આવે. અને સો રૂપીઆના માલમાંથી ૫૦ ટકા કાપી આપે તો સો રૂપીઆ રોકડાથી ૨૦૦ રૂપીઆનો માલ આવે. આટલો બધો તફાવત પડે છે. માટે વટાવ કેટલો ને કેમ કાપવાનો એ પ્રથમ નક્કી કર્યું હોય તો વેચનાર ખરીદનારમાંથી ટોઈને નુકશાન ખમવું પડતું નથી, કે પાછળથી એ બંનેમાં વાંધો ઉઠતો નથી. આ બધા કરતાં સૌથી સારો રસ્તો તો એજ છે કે ચોખી કીમતે વ્યાપાર કરવો. અથવા જલદી નાણાં આપવાને થોડો વટાવ કાપવાની જરૂર હોય તેટલોજ વટાવ કાપવાનો રિવાજ રાખવો.

વેપારમાં બીજી અગત્યની વાત એ વિચારવાનીછે કે જે માલ વેચવો તે જેમ અને તેમ રોકડી કીમતે વેચવો, અથવા ટુંકી મુદતમાં નાણાં વસુલ થાય એવી રીતે ધીરવો. થોડો નફો ખાઈને પણ જલદી નાણાં આપે એવાને માલ ધીરવાથી ઘણો લાભ થાયછે. લાંબી મુદતે નાણાં આપનારને વધારે નફો લેઈને માલ વેચનાર કરતાં જલદી નાણાં આપી જનારને થોડે નફે માલ વેચનારા વેપારી આખરે વધારે કમાયછે, એ વાત ખૂબ ધ્યાનમાં રાખવી. આપણા વેપારીઓ આ બાબતની ગણતરી ગણતા હશે તોપણ તે પ્રમાણે અમલ કરતા નથી. એ ગણતરી ઉપર ખેદરકાર રહેછે. અને તેથી અમે તેમની આંખો ઉઘાડવાને આ નીચે તે બાબત મનમાં ઠસે માટે એક હિસાબ ગણી બતાવ્યોછે.

જેમ જલદી નાણાં વસુલ થાય તેમ તે નાણાં વેપારમાં જલદી કામ આવે છે. નાણાની છૂટ રહે છે. નાણ વસુલ થાય તેમ તેથી બીજો નવો ભલ મંગાવી શકાય છે. પણ જેનાં નાણાં વસુલ થતાં નથી તેને તે વસુલ થતા સુધી બેસી રહેવું પડેછે અ-

અર બીજી મુડી રોકવી પડે, કે તે નહોય તો વ્યાજે નાણાં લેઈ બીજો માલ મગાવવો પડેછે. એક વેપારી દશ હજાર રૂપીઆની મુડીથી વેપાર કરેછે અને તેના વેચાણનાં નાણાં ચાર ચાર મહીને વસુલ થાય છે એમ ગણો તો એ વેપારી દશ ટકા નફાથી છ વરસમાં કાંઠપણુ ખરચ ન કરે તો પોતાની મુડી વધારીને ૫૫૦૦૦ કરતાં વધારેની કરી શકે. પણ જો એટલાજ રૂપીઆની મુડીના વેપારમાં એટલોજ નફો લે પણ છ છ મહીને રૂપીઆ વસુલ થાય તો છ વરસમાં ૩૧૦૦૦ ની મુડી લગભગ થાય. પણ જો એટલીજ મુડી એટલા નફામાં રોકે ને દર બાર મહીને રૂપીઆ વસુલ આવે તો લગભગ ૧૭૦૦૦ રૂપીઆ થાય. અરાડ મહીને વસુલ લેવાથી ૧૪૦૦૦, ને ચોવીસ મહીને લેવાથી ૧૩૦૦૦ થાય. તેમજ તેથી બમણો નફો લે એટલે સેંકડે વીશ ટકા નફો લેઈ બે વરસે રૂપીઆ વસુલ કરે તો છ વરસે દશ હજારના ૧૭૦૦૦ થાય, અરાડ મહીને વસુલ કરવાથી ૨૦ હજાર, બાર મહીને વસુલ કરવાથી ૨૯૦૦૦, છ મહીને વસુલ કરવાથી ૮૯૦૦૦ અને ચાર મહીને વસુલ કરવાથી ૨૬૬૦૦૦ થાય.

એ રીતે જો કોઈ દશ હજારની મુડીથી વીશ ટકા નફો લેઈ માલ વેચે પણ વસુલ કરવાની મુદતમાં ફેર પડે તો છ વરસે, ચાર ચાર મહીને વસુલ કરનાર ૨૫૬૦૦૦ વધારે મેળવે ત્યારે બે વરસે વસુલ કરનાર માત્ર ૭૦૦૦ નો વધારો કરી શકે. કેમકે ચાર ચાર મહીને વસુલ કરનાર બે વરસમાં છ વાર રૂપીઆની ઉથલ પાથલ કરી શકે, ત્યારે બે વરસે વસુલ કરનાર માત્ર એકજ વાર કરી શકેછે. આ બાબતમાં વધારે પુરાવાની હું ઘાંઘું કે કાંઠજ અગત્ય નથી, કેમકે જો કોઈને પણ ખાતરી કરવી હશે તો તેની આંકડા ગણી જોવાથી ખાતરી થશે. ઉપરના આંકડામાં સેંકડાના આંકડા મૂકી દીધેલા છે.

વેપાર કરી પૈસા કમાવા.

ઉધારે માલ ખરીદનારની કેવી હાલત છે તે જાણવાની ઉધારે વેચનાર દરેક વેપારીને જરૂર છે. એ કામ કાંઈ સહેલું નથી. ધણા માણસો એ તપાસમાં નિષ્ફળ થાય છે તેથી ધરાકના બોલવા ઉપર ભરોંસો નહીં આવવાથી કેટલાક વેપારીઓ કોઈને ઉધારે વેચાતું આપતા નથી. માત્ર જેઓને લાંબા વખતનું જાતિ અનુભવથી ઓળખાણ હોય તેમને ઉધારે માલ ધીરે છે. અને એજ કારણથી કેટલાક વેપારીઓ જેટલાં ધરાક આવે તે બધાંને ઉધાર આપે છે. તેમને ધરાકનો તો વિશ્વાસ હોતો નથી, પણ તેઓ પરમેશ્વર ઉપર ભરોંસો રાખે છે. ધરાકની હાલત જાણવાનો એક માર્ગ તો એ છે કે તે ધરાક પેહેલાં જે વખારેથી માલ ખરીદતો હોય તે વખારના માલીકથી ખબર મેળવવી. પણ તે ખબર ઉપર પૂર્ણ ભરોંસો રાખવો નહીં. કેમકે એ વખારવાળાનું તે ઘણી પાસે લેહેણું હશે તો તે લેહેણું વસુલ કરવાની લાલચે તે ખોટી ખબર આપશે. એ ખબર મેળવવાનું બીજું ઠેકાણું ધરાક જે જાતનો માલ વેચતો હોય તે જાતના વેપારીઓથી અને ધરાકના ગામનાં બીજાં ધરાકોથી એ ખબર મેળવી શકાશે.

ધરાકની હાલત સમજવાનો સૌથી સારામાં સારો રસ્તો એજ છે કે ધરાકને જાતે જોઈ તેની હકીકત સાંભળવી. તે માણસના દેખાવ અને રીત ભાત ઉપરથી તેના સ્વભાવની પરીક્ષા થશે. એ તો ખરું છે કે આ રીતે કરેલી કીમત કોઈવાર ખોટી પણ પડશે, તોપણ તે ઘણી વખત ખરી પડવાની. જે માણસ પાસે પાંચ રૂપીઆની પણ મતા નહીં હોય તે, જેની પાસે નામની હજારોની મીઠકત હશે તેના કરતાં વધારે ધીરવા લાયક માલમ પડશે. માણસની રીતભાત જોઈ તે ઉપર ભરોંસો રાખવાને બદલે તેની કહેવાતી મિઠકત ઉપર ભરોંસો રાખવાથી ઘણી-

†આ વાત જથાબંધ માલ વેચનારા વખારી નાના વેપારીઓને માલ વેચાતો આપે છે તેને લગતી છે.

વાર નુકશાન ખમવું પડેછે. એક અનુભવી વેપારી પોતાના જાતિ વેપારીને કહેછે કે જો તમને શક પડે કે આ ધરાક લુચ્ચોછે કે પ્રમાણિક, સટાખોરીઓ છે કે ડાહ્યો, તો તેની પ્રથમ મુલાકાત થતાંજ તેના વિષે તમારા મનમાં જેવી અસર થાય તે પ્રમાણે તમે તેની સાથે ચાલજો. પ્રથમ થએલી અસર સોમાં નેવું ખરી પડવાની. વેપાર સંબંધી જેની સાથે આપણે વાત કરતા હોઈએ તેનો સ્વભાવ જાણવાને સ્વભાવ વિદ્યા કે મુખ સામુદ્રિક (મોહો જોઈ સ્વભાવ ઓળખવાની વિદ્યા) શીખવાની અગત્ય નથી.”

જ્યારે કોઈ ધરાક ઉધારે માલ લેવા આવે ત્યારે આપણો ઓળખીતો માણસ વચમાં હોય તો તેના જેવું એકે નહીં. પણ તેવું હોય ત્યારે ધરાકની કીમત કરતી વખતે તે ઓળખીતાની ચાલચલંગત ઉપર અવશ્ય ધ્યાન આપવું જોઈએ. જો ધરાક વિશે આપણા મન ઉપર પ્રથમ અસર સારી થઈ હોય અને ઓળખીતો સારો માણસ વચમાં હોય, તો તેને ઉધારે માલ ધીરવામાં કાંઈપણ જોખમ આવશે નહીં, એમ સમજી ઉધારે માલ ધીરવો. “ખીલાડી એકવાર લાડવો લેઈ જાય, પણ વારે વારે લેઈ જાય નહીં” એ કહેવત વેપાર કરવામાં ખૂબ યાદ રાખવી. ધરાક દગો કરી એકવાર તમને છેતરે તો તે તમારી ભૂલ નથી. પણ ખીજવાર તમે છેતરાઓ તો તે તમારીજ ભૂલ છે.†

† એક માણસ પોતાની પાસે સાધારણ વેપાર કરવા જેટલા પૈસા હોયતો મોટા શહેરમાં જઈ વેપાર કરેછે. સામટો માલ વેચનારાના બજારમાં એક બે ભલામણ પત્રો અને નાણુવડે તે વેપારીઓમાં જાણીતો થાયછે. શરૂઆતમાં ધીમું કામ ચાલેછે. પણ થોડી બુદ્ધિ વાપરીને પોતાના પૈસાનો ઉપયોગ કરે તો તે જલદીથી જાહેરમાં આવી જાયછે. પ્રથમ સાવધાનીથી ખરીદ કરેછે ને તરત નાણું આપી દેછે. વળી પોતાનો માલ બરાબર સંભાળી અંધાવી, નિશાનીઓ કરી તે માલ ઉપાડતા પહેલાં થોડા દીવસ રસ્તા ઉપર સર્વથી જણાય એવી રીતે રાખી મૂકેછે. એ દલે એને ફતેહ મળેછે. લોકો જાણેછે કે આ વેપારી જલદી નાણું

માલ વેચવાનો કરાર મોઢાનો હોય. કે લખેલો હોય. તો પણ કેટલીક વખત તો લખેલા કરારની અવશ્ય છે. કેટલીક જાતના કરાર લખેલા ન હોય તો તે કરાર કાયદો પણ કમુલ રાખે નહીં. માટે વેપારીને કરારશાસ્ત્રની માહિતી હોવી જોઈએ. કરારમાં પડેલા વાંધાનો ઈનસાંફ કરતી વખતે નીચે કહેલી મુખ્ય બાબતો ઉપર ધ્યાન આપાય છે. ૧ કરાર કરનાર માણસ કરાર કરવા લાયક હતો કે નહીં. ૨ કરાર કરવાને તે ખુશી હતો કે નહીં. ૩. કરાર કરવાની વસ્તુ હયાતીમાં હતી કે નહીં. ૪. તે વસ્તુની વાજબી કીંમત ઠરાવી હતી કે નહીં. ૫. કરારનામાં સ્પષ્ટ ને સમજાય એવા શબ્દોથી કરાર થયો હતો કે નહીં. થએલા કરારમાં એમાંની કોઈ બાબતમાં ખામી રહી હોય તો વિચાર કરી મનસાફ આપવામાં આવે. તોપણ દરેક વેપારીએ એ બાબતો કરાર કરતી વખતે ધ્યાનમાં રાખવી જોઈએ.

કાચી ઉમરનાં છોકરાં, પરણેલી સ્ત્રી ને હોલેદીલ માણસ એટલાં કરાર કરવા લાયક ગણાતાં નથી. તેમજ દારૂ પીને છાકટો થએલો હોય તે વખતે લખી આપેલો કરાર પણ કમુલ રહેતો નથી. વળી કોઈ માલ જેને વેચવાનો હક નથી તે વેચે, તો તે કમુલ મંજૂર ગણાય નહીં. જે ચીજનો કરાર કર્યો હોય તે ચીજ કરાર કરતી વખતે હયાતીમાં હોવી જોઈએ, નહીંતો તે કરાર ખરો ગણાય નહીં. જેમકે અંચે બને એક ઘોડો કે ધર વેચાતું આપ્યું. પણ પાછળથી માલમ પડે કે એ ઘોડો તે વખતે મરી ગયો હતો કે ધર બળી ગયું હતું તો તે કરાર રદ જાય છે.

કરારમાં બંને જણાની કમુલતની પણ અવશ્ય છે કાગળ લખીને કરાર કર્યો હોય ત્યારે કમુલતનો કાગળ આવે એટલે કરાર વાળે એવો, મુડીવાળો અન્યહાદુરીથી વેપાર કરનારો છે. ખરેખર તે કરે છે પણ એમજ. એવી કહેવત છે કે “રોકડેથી સસ્તુ આપો ને નફાની દરકાર ન કરો.” એ નવા વેપારીનું સર્વે આગળાણ કરવા યત્ન કરે છે. આ પ્રમાણે થયા પછી જથ્થાબંધ માલ ખરીદે છે, જોખમ ખેડે છે અને ડહાપણથી પુતકળ ધન કમાય છે.

પુરો થયો નાણુવો. પણ તે કામ કયુલતનો કાગળ પહોં-
ચ્યા પછી તાકીદથી થવું જોઈએ, અને કામચતાં પેહેલાં તે કામ
નહીં કરવાનો કાગળ આવવો ન જોઈએ. તેમજ ધારો કે અ કાંઈ
કામ અમુક મુદતમાં કરવાનું બને લખી જવાખ માગે તો બંને ક-
યુલતનો જવાખ આવે તે પેહેલાં અ પોતાની કયુલત પાછી ખેં-
ચી લેઈ શકેછે. વળી કરારમાં અસ્પરસની કયુલત જરૂરનીછે.
ધારો કે અ એ કયુલ કર્યું હોય કે બંને વરસ દહાડા સુધી અમુક
ચીજ અમુક ભાવે પુરી પાડીશ, પણ તે ચીજ લેઈને તેની ઠરા-
વેલી કીમત આપવાનું બંને કયુલ કર્યું ન હોય તો તે કરાર ક-
હેવાય નહીં. વળી દરેક વેપારીએ યાદ રાખવું કે દરેક લખેલા ક-
રાર પૂરાવામાં મૂકતાં પેહેલાં તેના ઉપર પુરતો સ્ટાંપ જોઈએ.

બંને જણા કરારના ઠરાવ કયુલ કરે એટલે ખરીદ કરનાર
કહે કે “તમે માગશો તે વખત હું કીમત આપીશ” અને વે-
ચનાર કહે કે “હું કીમત લેઈશ” ત્યારથી માલનું ધણીપણું ખરી-
દનારનું નાણું. અને જોકે ખાસ ઠરાવ ન હોય તો કીમત ચુકવ્યા
વગર માલનો કબજો લેવાનો તેનો હક થતો નથી, તો પણ તે મા-
લને કાંઈ રાજકદૈવક થાય તો તેનું જોખમ તેને માથે રહેછે. જો
માલ ઉધારે ખરીદ કર્યો હોય તો કીમત આપ્યા સિવાય પણ મા-
લનો કબજો લેવાનો ખરીદ કરનારને હક છે. પણ જો કબજો લેતા
અવલ ખરીદનાર દેવાળું કહાડે તો તે કબજો લેઈ શકતો નથી.
દેવાળું કહાડ્યાની ખબર પડી કે વેચનાર તે માલ પોતાના ક-
બજામાં રાખી શકેછે, અથવા તે માલ રસ્તામાં જતો હોય તો
ત્યાં અટકાવી શકેછે.

જ્યારે કરારના ઠરાવ થઈ રહ્યાં કે વેચનારની ફરજ છે કે
તે માલ ખરીદનારને આપવો. એટલે માલનો કબજો લેતા અવલ
ખરીદનારને જે સરતો બળવવાની હોય તે બળવ્યા પછી તરત
તે માલનો કબજો વગર હરકતે લેઈ શકે એવી રીતે તે માલ મૂ-
કવો. અને ખરીદનારની પણ ફરજ છે કે ખાસ ઠરાવ ન હોય તો
તે માલની તરત કીમત આપવી. અથવા જો તે કીમતનું ખીલ

કે નોટ આપવાની હોય તો તે આપવી.

જ્યારે વેચનાર પોતાના માલ તરીકે માલ વેચે ત્યારે તે માલનું તેનું ધણીપણું છે એમ સમજાય છે. જ્યારે ટાઈ વાંધા પડે ત્યારે તેણે તે સાબીત કરવું જોઈએ. જે વેચનારજ માલ ખનાવનારો હોય ત્યારે માલ વેચતી વખતેજ તે માલ જે કામ માટે ખરીદનાર લે છે તે કામને જોઈતો ખરાબર છે, એવી તથા જોઈતા ગુણનો છે એવી સમજણ રહેલી છે એમ જાણવું. જેતે માલ તેવો ન હોય તો તે માલ તપાસવાનો યોગ્ય વખત ગયા પહેલાં, વેચનારને પાછો મોકલી શકે છે. એટલુંજ નહીં પણ જ્યારે ખરીદનારે વેચનારની હાંશીઆરી અને પરીક્ષા ઉપર આધાર રાખી માલ ખરીદ્યો હોય ત્યારે પણ જે તે માલ યોગ્ય ન નિકળે તો તે પાછો આપી શકે છે.

વેચનારની કહેલી કમ્બલત—જ્યારે માલ વેચનાર પોતાનો માલ વેચતો હોય ત્યારે માત્ર મહોદેથી કે લખીને કે તે માલ વિષે કહેવાથી, અથવા તે વિષે માત્ર પોતાનો અભિપ્રાય કે માનવું થું છે તે કહેવાથી તે તેની કમ્બલત છે એમ ઠરવું નથી. પણ પોતે જે કહે છે તે ખરૂં છે એવું તે માનતો હોય અને પોતાના કહેવા ઉપર ખરીદનાર ભરોંસો રાખશે એવા ધરાદાથી કહ્યું હોય, તો તે તેની કમ્બલત છે એમ જાણવું. પણ વેચનારનો ધરાદો સાબિત કરવાનું કામ એટલું જીલું છે કે ખરીદનાર કમ્બલત ઉપર ભરોંસો રાખે તો તેણે તે કમ્બલત ખુલા શબ્દમાં કે સ્પષ્ટ લખાવી લેવી.

જે ખુલ્લી કમ્બલત ન હોય, માલ ખરીદતી વખતે હાજર હોય અને વેચનારે દગો કર્યો છે એવું ઠરે નહીં; તો તે માલ પાછળથી ખરાબ માલમ પડે, ભાગો દુટો હોય, અથવા ખરીદી થતી વખતે બંને જણા ધારતા હોય તે કરતાં જુદી જાતનો નિકળે તોપણ તે માલ ખરીદનારને લીધા વગર ફૂટકો નથી. જેમકે એક કાટનો માલ વેચનારે જાહેર ખપ્પરોમાં, ભરતીયામાં, અને ખીલમાં સાગના માલ માટે લખેલું હોય, તોપણ તે માલ

ખરીદાતી વખતે લેનાર વેચનાર બન્ને હાજર હોય તથા સાગ-
નો માલ જાણીને લે, તોપણ તે જો લીમડાનો કાટ નિકળે (વે-
ચનાર તે માલ લીમડાનો છે એમ જાણતો ન હોય) તો તે તેને
લેવોજ નોંધએ. કેમકે તે માલ તેણે જાતે હાજર હોવાથી ખા-
ત્રી કરીને લેવો જોઈતો હતો.

સાધારણ ઠરાવ એ છે કે માલ વેચનારે પોતાના માલ-
માં ખામી હોય ને તેથી ખરીદનાર અજાણ્યો છે એવું તે જાણ-
તો હોય તો, અથવા જો તે ખામી ખુલ્લી માલમ પડે એવી ન
હોય તો તે, તેણે તેને કહેવી જોઈએ. જેમકે એક ઘોડાનો સો-
દાગર પોતાનો ઘોડો આંધળો હોય તો તે ખરીદનારને જાણાવ-
વાને અંધાએલો નથી. કેમકે એ ખામી ખરીદનારને જાણાય એ-
વી છે. પણ એક વહાણ વેચનાર, પોતાના વહાણમાં એવી છૂપી
ખામી હોય કે ખરીદનારને ઘટતી તપાસ કરતાં છતાં પણ માલમ
પડે નહીં, તો તે ખામી કહેવાને વેચનાર ઘણી અંધાએલો છે. તે-
મ ન કરે તો દગો ક્યો છે એવું ઠરીને તે ખરીદી ખોટી ઠરે છે.
કોઈપણ કરારમાં દગો માલમ પડે તો તે નકામો જાય છે.

અધી તરફથી વિચાર કરતાં એવું નક્કી થાય છે કે કોઈપ-
ણ કરાર લખીતવાર કરવો એ સૌથી સારો રસ્તો છે. તેમાં પ-
ણ બ્યારે કરાર થયા પછી તરત તે અમલમાં આવવાનો ન હો-
ય, એટલે તે માલને જોખતાં, માપતાં કે ગણતાં વાર લાગે એ-
વું હોય, ત્યારે તો એ કરાર અવશ્યે લખેલો જોઈએ. કેમકે ક-
રાર થયા પછી અને કબજે લેતા સુધીના વચલા વખતમાં તે
માલનો હકદાર કોણ તેનું નિરાકરણ કરવામાં કેટલીક ગુચવણી
છે. બ્યારે વાંધો પડે ત્યારે માલ વેચનારે તે વાંધા સંબંધી શું
હતું તેની ધનસાફદારને ખાતરી કરી આપવી જોઈએ. તે માલ
લેનારની સહીના કોઈ લખાણ વગર કરી શકાવાનું નહીં. વળી એ
લખાણ હશે તો મતભેદ મટી જશે. કેમકે ઈનસાફદાર ગમે તે-
વા પ્રમાણિક હશે તોપણ ગુચવણી પડે ત્યારે મતભેદ પડ્યા વ-
ગર રહે નહીં. માટે લખીતવાર કરાર સંપૂર્ણ હોવો જોઈએ ને

તેમાં સઘળી મૂખ્ય બાબતો આવવી જોઈએ, તથા કોઈપણ મોઢાની સમજૂતી લખ્યા વગર હોવી ન જોઈએ. કેમકે લખેલો કરાર પુરો કરવામાં, સ્પષ્ટીકરણ કરવામાં કે ખોટા પાડવામાં મોઢાનો પુરાવો કાયદો કમુલ કરતો નથી. મોઢાની કમુલાત લખીત કરાર ખોટા પાડવામાં કામ આવતી નથી. પણ માત્ર આખો લખીત કરાર દગાથી કે કાયદા વિરુદ્ધ થયોછે, એવું સાબિત કરવામાંજ કામ આવેછે. લખતા પહેલાં કે લખાણને લગતા બધા કરાર લખીત કરારમાં આવી ગયાછે એમ ગણવામાં આવેછે.

વેચાણના કરારમાં કાયદાનાં આ મૂખ્ય ધોરણો ધ્યાનમાં રાખવાનાં છે. વળી દરેક જણે યાદ રાખવું કે દરેક શબ્દનો કાંઈ પણ અર્થ હોયછે. એક સાધારણ નિયમ લખવામાં જો, પરંતુ, કિંવા, વગેરે શબ્દો લખ્યા હોય તો એમ ન સમજવું કે તે બાપાની શોભા માટે લખેલા છે. પણ તેઓ અવસ્યકતા કે અપવાદ જણાવવા માટે લખેલા હોય છે.

આ નિયમો લગાડતાં કોઈ ધણીવાર સ્પષ્ટ કરાર ન હોય તો પણ તે કરાર હશે એમ માની લેછે. જેમકે અંચે વ દુકાનદારને કેટલુંક કાપડ કેટલી કીમતનું તે લખ્યા વગર મોકલવાને લખ્યું. અંચે તે મોકલ્યું તો કાયદો એમ ધારેછે કે તે કાપડની કીમત અંચે આપવાને કમુલ્યું છે, તેથી અંચે કાંઈપણ લખીતવાર કમુલ્યું નથી તોપણ તે કાપડની વાજખી કીમત લેઈ શકેછે. તે મજબૂરે કોઈ માણસ મજૂરી ઠરાવ્યા વગર મજૂર રાખે તો તેની વાજખી મજૂરી આપવાને તેણે કમુલ્યુંછે એમ જાણવું. તેમજ જો અજાણતાં વનું દેવું કને આપે અને તે ભૂલ માલમ પડયાથી અંચે રૂપિયા પાછા માગે તો તે પાછા આપવાને બંધાયેલો છે, કેમકે કોઈ એમ ધારેછે કે તે વખતે “ભૂલ ચૂક લેવી દેવી” એવી અંદરખાનાની સમજણ છે એમ જાણવું. તેમજ કમીશન લેઈ માલ વેચનારા, માલ ચઢાવનારા, વગેરે તેમના હવાલામાં સોંપનાર દરેક માણસ સાથે તે માલની યોગ્ય સંભાળ લેવાને બંધાયેલો છે એવું કોઈ માની લેછે.

માલની ખરીદી અને વેચાણ સંબંધી સૂચના પુરી કરતા અગાઉ તે વિષેની લાડ બેકનની સૂચના આ ઠેકાણે ઉતારી લેવી જરૂરની છે. તે દરેક જણે યાદ રાખવી જોઈએ. “લખાણ કરતાં મોઢેથી કરવું સાફ છે, તથા પોતાની મેજે કરવા કરતાં ખીજ માણસને વચે રાખીને કરવું સાફ છે. જ્યારે લખેતો જવાબ મળે ત્યારે લખાણ કરવું તે સાફ છે. આંખની શરમ પડે એવું હોય ત્યારે જાતે જવું સાફ છે. જ્યારે મારફતીઓ જોઈતો હોય ત્યારે તે સાદો ને કામ કરવાને ખુશી હોય તેવો પસંદ કરવો. તેમજ તેઓ જે કામમાં નાંખ્યા હોય તે કામ પ્રતેહ કરે તેવાને રાખવા. એટલે જે, જે કામને લાયક હોય તે કામ તેને આપવું. જેમકે તકરારી બાબતમાં હીમતવાન ને છાતીવાળો, વિચાર આપવાના કામમાં ચોખ્ખોલો ને તપાસ કરવામાં પાકો માણસ ઠરાવવો. વળી જે માણસોને પેહેલાં તમે કામ સોંપ્યું હોય તે પાર પાડ્યું હોય તેવા માણસો રાખવા. જેમકે તેથી તે માણસોને હાંશ રહે-છે ને તે પોતાના ઉપરનો બરોંસો ચાલુ રાખવાને બનતી મહેનત કરેછે. દેશાવરના માણસ સાથે કામ પાડવું હોય ત્યારે તેને અજમાવ્યા વગર ન પાડવું. જેને જરૂર ન હોય તેને કામ આપવા કરતાં જેને જરૂર હોય તેવાને કામ આપવું સાફ છે. મુશ્કેલ ધંધામાં માણસે વાવીને તરત લણવાની આશા રાખવી નહીં પણ વાવ્યા પછી ધીરે ધીરે પકવીને લણવાની આશા રાખવી.”

પ્રકરણ ૭ મું.

ધરાક કેમ મેળવવાં.

વેપારીને વેપારમાં પૈસા કમાવા ને માલ વેચવાની જરૂર છે. પણ ધરાક વિના માલ શી રીતે વેચાય? એટલે ધરાક કેમ મેળવવાં એ વેપારમાં મોટો સવાલ છે. પ્રાચીન કાળમાં ધરાક મેળવવાને જુદી જુદી પ્રજા જુદો જુદો યત્ન કરતી હતી. પણ કોઈપણ વખત એવો નહોતો કે વેપારીઓ પોતાનો માલ દુકાન-

માં ભરીને બેસી રહેતા હોય. પોતાનો ધંધો જાહેરમાં આવે અ-
ને લોકો મદદ કરે એવો ઉપાય યોજવાની રીત અસલથી ચાલુ
છે. સત્તરમી સદીના મધ્ય ભાગમાં ઈંગ્લાંડના વેપારીઓ શહેરમાં
આજના વખતના આપણા ફેરીઆ પોતાના માલ લેઈ શરેછે તે-
મ ખુમો પાડતા ગલીએ કુંચીએ શરતા હતા, તેથી આખું શ-
હેર તરેહવાર જાતની ખુમોથી ગાજી રહેતું. આજે આપણાં મો-
ટાં શહેરોમાં પણ એજ મુજબ થાય છે.

પણ માણસની અક્કલ નવા નવા ખુદા આગળ જતાં ઉ-
ઠાવતી ચાલી. પોતાના વેપારની જુદાં જુદાં ચિત્રોથી નિશાનીઓ
ખતાવવા લાગ્યા. છાપખાનાં સુધરતાં ગયાં તેમ પોતાના માલનાં
વખાણુ પાટીઆ ઉપર કે તખ્તા ઉપર લખીને ચોઢતા ગયા.
એ પાટીઆ ઉપર પોતાનું નામ, દુકાનનો નંબર અને મા-
લની જાત, વખાણુ ને કીમત લખવા લાગ્યા. એ પાટીઆ પો-
તાની દુકાન ઉપર એવી જગાએ રાખ્યાં કે સઘળા ત્યાં થઈને
જનારાનું ધ્યાન તે ઉપર ખેંચાય. એટલુંજ નહીં પણ એ પાટી-
આં દેશ પરદેશ મોકલી પોતાનો માલ, કીમત ને દુકાન જાહેર
કરવા લાગ્યા. અને તેથી તેમના માલનો ઉઠાવ પુષ્કળ થવા લા-
ગ્યો. પછી તેમણે તે માલનાં સાર્ટિફિકેટ મેળવીને તે તથા તે
માલનાં પોતે જાતે વખાણુ લખીને તે બધાં કાગળીઆં તે માલ
સાથે મોકલવા લાગ્યા; એટલુંજ નહીં પણ દરેક જાણીતા શહેર-
માં જાણીતા વેપારીને ગૃહસ્થો ઉપર મોકલવા લાગ્યા. એ પ્રમા-
ણે કરવાથી તેમને થોડું ખર્ચ થતું, પણ ઘણા વેચાણથી તેનો
બદલો વળતો.

હાલનો સમય તેથી પણ આગળ વધ્યો છે. પોતાના મા-
લનાં ખરાં ને ખોટાં બુજાવાં કુંકવાનો હાલમાં એથી પણ ચડી-
આતે. રસ્તે માણસ જાતે ખોળી કહાડ્યો છે. ન્યુસપેપરોમાં જા-
હેરખબરો આપવી, જુદી જાહેરખબરો છપાવીને પ્રખ્યાત જ-
ગાએ ને પ્રખ્યાત પુરોને મોકલવી. એ ઉપાય હાલમાં સૌથી વ-
ધારે ચાલેછે. પોતાના માલનાં ધરાક મેળવવાનો એના જેવો ચો-

કસ ઉપાય બીજો એકે નથી. જાહેર ખર્ચોથી નકામો માલ વેચીને પૈસાદાર થઈ શકાય છે, તો કીમતી માલ વેચનારા એ રીતે કેમ પસા મેળવી ન શકે ? જેની પાસે નકામો માલ હોય છે તે પ્રખ્યાત ને ફેલાયલાં વર્તમાનોમાં ને છૂટક પુષ્કળ જાહેર ખર્ચો ફેલાવ્યાથી ફતેહ પામે છે, તો ઉપયોગી ને કીમતી માલ વેચનારને એ રસ્તે ધરાક મેળવવાં કેટલાં સહેલાં છે ? ધરાકો મેળવવાનાં મૂખ્ય સાધન જાહેર ખર્ચો ને નમ્રતા છે. જાહેર ખર્ચોથી ધરાકો આવશે, તેમના માગ્યા પ્રમાણે વખતસર માલ મોકલ્યાથી તેમને સંતોષ થશે અને નમ્રતાથી તેમને માલ મંગાવવાની ઇચ્છા થશે.

જેને ખાતરી હોય કે હું મારો માલ સાધારણ ભાવથી જે મંગાવશે તેને તાબડતોળ મોકલી શકીશ, તેને પોતાના માલની જાહેર ખર્ચો પ્રસિદ્ધ કરવી એ પ્રથમ અગત્યનું છે. જે તે વેપારી કોઈ અમુક પ્રગણામાંજ વેપાર કરવાનો હોય તો તે ભાગના દરેક કુટુંબને તેણે જણાવવું જોઈએ કે તે કયો માલ શી સરતે વેચે છે. જાહેર ખર્ચોનું અર્થ થાય તેથી તેણે બીહીવું ન જોઈએ. કેમકે એવું અર્થ તો તેને કરવુંજ પડે છે. દુકાનનું બાહું, માલની સાચવણી, માલ રાખવાનાં કપાટ, વગેરેનું અર્થ જેમ કરવું પડે છે, તેમ એ અર્થ પણ કરવું જોઈએ. જે તેણે અમુક ભાગમાં વેપાર કરવો હોય તો તેણે તે ભાગના લોકોને ખર્ચો આપવાનું અર્થ કરવુંજ જોઈએ. જે કોઈ સામટો માલ વેચનાર આખા પ્રાંતમાં કે દેશમાં વેપાર કરવા ધારતો હોય, તો પોતે જેને ધરાક કરવા માગતો હોય તેને પોતાના માલની જાત, માલની કીમત અને બીજાં કરતાં પોતાની સાથે ધરાકી શા માટે બાંધવી તેના કારણોથી વાકેફ કરવા, એ તેની ફરજ છે. જે તેમ નહીં કરે તો તે હેંશીઆર વેપારી થવાનો નહીં. તેના માલની ખપત થવાની નહીં અને તેને નુકશાન ખમવું પડવાનું. કેમકે એનાથી હેંશીઆર માણસો જાહેર ખર્ચોથી પોતે ધરાક ખેંચી લેશે અને તેથી તેનો માલ પડ્યો રહી બાહું, નોકર અર્થ,

વગેરે માલની કીમત ઉપર વધી માલ મોંઘો પડશે. એટલે બીલ-કુલ નહીં ખપે અને છેવટે એ પડત કરતાં ઓછે ભાવે વેચી ખાધ ખાઈ દુકાન બંધ કરવી પડશે.

કેટલાંક માણસો જાહેર ખર્ચોના લાભ સમજે છે પણ તે એટલી થોડી અને માત્ર વેપારીજ ન્યુસપેપરોમાં છપાવેછે કે તેથી તે બધી જાતના લોકોમાં પ્રવર્તતી નથી. જો તેઓ પોતાના વેપારી વર્ગમાંજ વેપાર કરવા ચાહતા હોય તો એ રીત ઠીક છે, પણ આખી પ્રજા સાથે વેપાર કરવા માગતા હોય તો તેમને એ રીત સારી નથી.

વેપાર બાબતની જાહેર ખર્ચોમાં વેપારીની ભાષા વાપરવી જોઈએ. ગંભીરતાથી ને કામ યોગ્ય જેટલું લખવું જોઈએ. પોતાને જેટલું કહેવું હોય તેટલું જોઈએ અને તેમ થોડા શબ્દોમાં કહેવું એના જેવું રૂઢું એકે નથી.

હમણાં હમણાં છાપાવાળાનો ધંધો કેટલો પ્રસર્યોછે, તે વેપારીઓના જાણવામાં કવચિતજ હશે. થોડા વરસ ઉપર જે વર્તમાનોની સંકડો કાપી ખપતી હતી તેની હાલમાં હજારો ઉપર ગઈ છે. જ્યાં છાપખાનાં ને વર્તમાનોનું નામ નહોતું, ત્યાં તે પ્રસિદ્ધ થયાંછે અને થોડા વરસમાં હજી પણ વધશે. આજથી વીસ વરસ ઉપર જે વર્તમાનોની જાહેર ખર્ચો જેટલાના વાંચવામાં આવતી તેથી ચાર પાંચ ગણાના વાંચવામાં આજે આવેછે. આપણી ગૂજરાતી ભાષામાં નીકળતાં રાસ્ત ગોકતાર, ગૂજરાતી, મુંબઈ સમાચાર એવાં ચાર પાંચ વર્તમાનોમાં જાહેર ખર્ચો આપ્યાથી તે હજારો જાણના વાંચવામાં આવશે. આવી જાહેર થવાની સુગમતા છતાં તેનો જે લાભ ન લે તે વેપારમાં પ્રખ્યાતી શી રીતે મેળવી શકવાનો? જાહેરમાં નહીં આવનારા વેપારીનાં ધરાક ધીમે ધીમે ઘટી જઈ જાહેરમાં આવનારા તેનો લાભ લઈ જવાના. માટે વેપારીઓએ વખતને અનુસરીને વર્તવું જોઈએ. પોતાના વેપારની માહિતી સઘળાને આપવી જોઈએ. તેમ નહીં કરનારા આંખો મીચીને ચાલનારા જેવા છે. આમાં

ગફલત કરનારા પોતાનો સોનેરી વખત ગુમાવે છે એટલુંજ નહીં પણ તે પોતાનો લાભ બીજા હાંશીઆર વેપારીઓને હાથ જવા દે છે.

આલાક વેપારીમાં નમ્રતા પણ જબર હથીઆર છે. વેપારના સંબંધમાં તેને ઘણા દોસ્તો થાય છે, અને એ સધળા નવા દોસ્તોના મનમાં પોતાની નમ્રતાની છાપ બેસાડે છે. ઘણીવાર અજાણ્યા માણસો કાંઈ ખબર પૂછવા આવે છે તે તકનો લાભ લેઈ આલાક વેપારીઓ લખાણ કરી લે છે. ડાહ્યો માણસ નમ્રતાથી તેને પોતાથી અને તેટલી ખબર આપે છે, અને મૂર્ખ માણસ પોતાને કામગરો સમજીને તેના તરફ જોતો પણ નથી. વેપારીનો આધાર લોકોના સારા અભિપ્રાય ઉપર રહે છે, એમ સમજી ડાહ્યો વેપારી પોતાના મિત્રો વધાર્યો જાય છે ને મૂર્ખ વેપારી દુશ્મનો વધારે છે.

નમ્રતા એ બોલીચાલીથી બીજા માણસને તેને માટે પોતાના અંતઃકરણમાં કેવી લાગણી છે તે બતાવે છે. નમ્રતા અંતઃકરણની ચોખ્ખાઈ અને મગજનું ઉઠાપણ બતાવે છે. નમ્રતા શીખવાના નિયમો કે ધોરણો નથી. જે ઉઠાપણ નમ્રતાની કીમત શીખવે છે તેજ ઉઠાપણ નમ્ર બોલીચાલી અને રીતભાત શીખવે છે.

માણસ જન્મે છે ત્યારથીજ નમ્ર સ્વભાવનું હોય છે. નાનું બચ્ચું કેવું નમ્ર ને માયાળુ હોય છે. બચ્ચાના માયાળુ ચેહેરાથી એમજ સમજાય છે કે પરમેશ્વરે તેને માયાળુ ને નમ્ર થવાને બનાવ્યું છે. પણ તે મોટું થયા પછી કાંતો કોધી ને મીઝતી થાય છે, કાંતો તે વધારે નમ્ર ને માયાળુ બને છે. ગામડાના કરતાં શહેરના લોકો વધારે મીઝતી થાય છે, તે ઘણા લોકોના સહવાસથી તેમનાથી જાણીતો થાય છે, તેથી તેમના પરનો ભાવ તેના મનમાંથી જતો રહે છે. પણ વેપારીઓમાં તેમ થવું જોઈતું નથી. કેમકે ઉછાંછળા ને મીઝતી વેપારી પાસે ધરાક જવાને ઈચ્છતા નથી.

વેપારીમાં વિનય અવશ્યનો છે. એ કાંઈ જેવો તેવો કે નહોતો નથી. તમારે નક્કી ધારવું કે વેપારમાં નહવું કાંઈ નથી. તમે તપાસ કરશો તો માલમ પડશે કે વેપારમાં પ્રખ્યાતિ મેળવી ધનવાન થએલાનાં મૂળ તપાસો તો તે નજીવી જણાતી વા-

તમાંથી હશે. એક દીવસ લાંડનમાં એક દુકાનદાર માલ આપવાના કામમાં રોકાયો હતો. તેવામાં એક વૃદ્ધ સિપાઈ થાક્યો પાક્યો આવીને કહેવા લાગ્યો કે ભાઈ હું રજા ઉપરાંત રહ્યો છું ને નોકરીપર જવાનું ગાડી ભાડું કોઈ પાસેથી મને મળશે નહીં તો હું ત્યાં જતામાં ઘણો થાકી જવાનો; ને મોડો જવાથી સખત શિક્ષા થવાની. આ સીપાઈની વાત પેલે દુકાનવાળે ધ્યાન દઈને સાંભળી, ને તેને એક ગીની આપ્યો. તે લઈને સીપાઈ બોલ્યો કે ભાઈ આનો બદલો હું શી રીતે વાળીશ. મારી પાસે તને આપવાનું કંઈ પણ નથી, પણ આ એક કાગળ છે. એમ કહી ગજવામાંથી એક જુનો કાગળ કઢાડી આપ્યો ને કહ્યું કે આમાં કાળી શાહી બનાવવાની રીત છે. હું એ વડે ઘણીવાર પૈસા કમાતો ને મેં ઘણા સીસા વેચ્યા છે. માટે એ કાગળ લે અને એનો ઉપયોગ કરજે, કે જેથી તારા આ ઉપકારનો થોડો પણ બદલો વળે. એ વેપારીએ પેલો કાગળ લીધો ને શાહી બનાવી વેચવા માંડ્યાથી તે લક્ષાધિપતિ થયો.

માણસની જીંદગીમાં એક વખત એવો આવેછે કે જો તેનો તરતજ લાભ લીધો હોયતો તેનું નસીબ ખુલે. ને જો જવા દીધો તો તે દુઃખમાં જીંદગી પુરી કરે છે. કુદરતી નિયમ એ છે. એ લાગ ક્યારે આવશે તે આપણને અગાઉથી માલમ પડતું નથી. પણ આજ સુધીના અનુભવી વૃદ્ધોએ આપેલા નિયમો પ્રમાણે આપણે રહેણી કરણી રાખવી અને તક આવી કે તેનો તરત લાભ લેવાને તૈયાર થઈ રહેવું. જો એમ નહોત તો આપણને ડહાપણથી ચાલવાની જરૂર ન પડત.

ધંધાની અંદર સ્થિતિ વારંવાર ફરે છે તે વાત દરેક વેપારીએ યાદ રાખવી જરૂરની છે. આજ જેને ઝાળખતા નથી તે કાલે આપણો લેણુદાર થાય છે. અને આજ જે લેણુદાર થાય છે તે અઠવાડીઆ પછી દેવાળું કહાડે છે. ઘણીવાર ખેડો બંધ કરવી પછે અને ધીરનારને કરજ કરવા વારો આવે છે.

વિનયતાવાળો દૃઢ ન હોય એમ ન કહેવાય. તેમ માણસને

વિનયતા મૂકવી પડતી નથી. વિનયતાવાળો નમ્રતાથી હા કે ના જેવું હોય તેવું કહી શકે છે. નરમાશથી ના કહેવામાં સામાને કાંઈ મા-
હું લાગતું નથી. નમ્ર માણસ દાંભિક, અભિમાની કે ઢોંગી હો-
તો નથી. દાંભિક કે ઢોંગી માણસો તો વિનયતા વગરના હોય છે.
વિનયતાવાળો સાચો, દૃઢ, ડાહ્યો, યાને તે નરમ સ્વભાવનો હોય
છે. સારી રીતભાત સાથે નમ્રતા એ દરેક માણસમાં ધચ્છવા લા-
યક છે. પણ તે બધામાં હોતાં નથી. જે માણસ હમેશાં આનં-
દમાં રહી બીજાને આનંદમાં રાખવાને ધચ્છે છે, તે વિનયતાવા-
ળો હોય છે. પછી તેની રીતભાત ગમે તેવી હોય. પણ રીતભાત
ને વિનય બંને વાનાં કોઈનામાં શુદ્ધ હોય તો તેના જેવો નસીબ-
દાર કોઈજ નહીં.

આનંદી ને હસમુખો સ્વભાવ રાખવાથી તથા અંતઃકરણ
શુદ્ધ કરવાથી માણસ વિનયી થાય છે. વિનયી થવાને એ ગુણો અ-
વશ્યના છે. મુજ માણસ કોઈ દીવસ વિનયી હોઈ શકે નહીં. હ-
સમુખો એહેરો રહેવાને મનમાં રાજી રહેવું જોઈએ, અને મન-
માં રાજી રહેવાને સારી તનદુરસ્તી જોઈએ. તનદુરસ્તી સારી
રહેવા સારો ખોરાક અને કસરત જોઈએ, અને કસરત કરવાને
દોસ્તો જોઈએ. જે દોસ્તો મુજ માણસને મળવા મુશ્કેલ છે. વ-
ળી શુદ્ધ અંતઃકરણ વગર પણ દોસ્તો મળતા નથી. દોસ્તો તર-
ફ શુદ્ધ લાગણી હોય નહીં તો તે દોસ્તી ટકે નહીં અને શુદ્ધ
લાગણી શુદ્ધ અંતઃકરણ વગર હોઈ શકે નહીં. પોતાના મિત્રો ઉ-
પર શુદ્ધ ભાવ રાખવાથી તે બીજા લોકો ઉપર પ્રેમ બાંધતો થશે,
અને તેથી તેને દોસ્તો મળતાં વાર લાગશે નહીં. જેને મિત્રો નથી
અથવા પોતાનું મન ખોલવાની જગા નથી, તેને કાંઈ નથી. તેણે સુ-
ખી થવાની કે બીજાને સુખી કરવાની આશા રાખવી તે મિથ્યા છે.

વિનયતા એ વેપારમાં જીવ છે. એથી પૈસા મળે છે ને જી-
વ આનંદી રહે છે. જો વેપારમાં માણસ નમ્રતા વિસારી દે તો
આ દુનીયાં લુંખી લાગશે અને વેપાર સુખ જણાશે. જેઓ મા-
લ ખરીદે છે અને પૈસા આપવા આવે છે, તેના તરફ માણસો ન-

ત્રતા બતાવે છે, પણ સધળા ધણું કરીને તાબાના માણસો તરફ કે પૈસા લેવા આવનાર તરફ નમ્ર રહેતા નથી. પણ તેમ થવું ન જોઈએ. જેનાથી માગવા આવનાર ખમાતા ન હોય તેણે બે-હેતર છે કે દેવું ન કરવું. કારકુનો પોતાના ઉપરીઓ તરફ નમ્રતાથી વરતે તો છે, પણ તેમની પાસે ખચ્ચર મેળવવા આવનાર તરફ નરમાશ રાખતા જણાતા નથી. વકીલો કે ધંધાર્થી માણસો ઓછા નમ્ર હોય છે. તેઓ પોતાની જાતી હોશીઆરી ઉપર મગફર રહી નમ્રતાની બેદરકારી રાખે છે. એક અજાણ્યો માણસ તેમની પાસે જઈ એક સાધરણ બાબતની ખચ્ચર માગશે તો દશમાં નવ જણા સંતોષકારક જવાબ આપવાના નહીં. ગમે તેવો હોદ્દો મળ્યો હોય, ગમે તેવો ધંધો કરતો હોય કે ગમે તેવો બુદ્ધિવાન હોય, પણ તેણે માણસે માણસ તરફની નમ્રતા વિસારવી ન જોઈએ. જ્યારે ૧૪ મો કલેમંટ પોપની ગાદીએ બેઠો, ત્યારે જુદા જુદા દરબારોના વકીલો તેને મુબારકબાદી આપવાને આવ્યા ત્યારે તેઓ તેને સલામ કરતા, તેમ તેમની સલામ તે જલતો હતો. તે વખતે એ ક્રિયા કરાવનારે કહ્યું કે સાહેબ, તેમની સલામ જલવાની જરૂર નથી. તે વખતે કલેમંટે કહ્યું કે “મહારાજ માફ કરજો. વિવેક ભૂલી જવાને હજુ પોપની ગાદીએ બેઠાને મને લાંબો વખત થયો નથી.”

ધંધાનું ફળ સુખછે એ હમેશાં દરેક જણે યાદ રાખવું. અને આપણી જિંદગીનો ધણો ભાગ ધંધામાં જાય છે માટે દરેક જણે પોતાનો ધંધો જેમ અને તેમ ખુશકારક અને લાયક કરવો.

પ્રકરણ ૮ મું.

ખરો ધંધાર્થી.

માલ વેચનાર ને લેનાર પાપ કરવા તરફ દોરાય છે, એ વાત સાધારણ છે. વેપારમાં પાપ કરવાની લાલચ રહેલી છે. એ લાલચ અમારે વાંચનારને બતાવવી જોઈએ કે જેથી તે પોતા-

નાથી અને તો દૂર કરે. વેપારીમાં પ્રમાણિકપણું જરૂરનું છે. પણ તે સાચવતું કેટલું મુશ્કેલ છે. એક ખેડુતમાં કે કારીગરમાં એ બાબતનું ભાન પણ હોતું નથી, ને વેપારીનું પ્રમાણિકપણું તો કસોટીમાં આવે છે, અને કસોટીમાં આવ્યા વગર પ્રમાણિકપણાની પરીક્ષા થાય નહીં. આપણે પ્રાચીન કાળથી સાંભળતા આવીએ છીએ કે પ્રમાણિકપણું એ સર્વોત્તમ છે. પણ કેટલા થોડા તેની કસોટીમાં પાસ થાય છે. જુગદું ખોદું છે એ કોણ ના કહેશે ? પણ એક રાતના જુગટામાં એક કંગાલ ધનાઢ્ય થવાનું માનતો હોય તો તે જુગદું રમતાં ચટકશે ખરો ? ઉપર ઉપરથી પ્રમાણિકપણું બતાવતું એ સહેલું છે, પણ એક મોટી લાલચ આવી છતાં નહીં લોભાયા એવા ખરા હીરા કેટલા થોડા જણાય છે. ધણુ તો પ્રસંગની રાહ જોતાં પ્રમાણિકપણાના ડોળી હોય છે; અથવા તેમની લુચ્ચાઈ નહીં પકડાયાથી ખોટો દંભ રાખનારા હોય છે. એક જુવાન આશાભેર ઉમંગથી દુનીઆદારીના દરિઆની મુસાફરીમાં ઝોકાવે છે, અને શાંત સપાટી ઉપર પોતાનું વહાણ હંકારે છે, તેને દરિઆના તોફાનની કે તેથી ઉપજતાં દુઃખની શી ખબર પડવાની ? ભયની ગેરહાજરીમાં તે માલમ નિર્ભય છે એની ખાતરી કેમ થવાની ? ધનવાન ને સુખી માણસ ચોરી કે ઠગાઈ ન કરે એમાં શી આવશ્યક ? પ્રસંગ આવ્યા વગર માણસની પરીક્ષા થતી નથી.

પ્રમાણિકપણું કે વટ વેપારનો પાયો છે. એ વગર વેપારનું મંદિર પડીને ખંડેર થઈ જવાનું. એમ બને છે ખરું કે અપ્રમાણિક માણસો વેપારમાં દોલત મેળવે છે. પણ તેતો મૂળ નિયમના અપવાદ છે. એવા માણસોની ફતેહ પોલી કે નહીં જોવી હોય છે. માત્ર ચાર દહાડાનું ચાંદરણું હોય છે. અથવા તેની એ ફતેહ તે તેના બીજા ઉત્તમ ગુણોનું ફળ હોતું જોઈએ. એક ઠેકાણે સો વેપારીઓમાં ૨૦ વેપારીઓ ફતેહ પામ્યા તો બારીકાથી તપાસતાં એ ૨૦ માંના ૧૫ ચોખ્ખા દીલના પ્રમાણિક હશે એમાં લગાડે શક નથી. કોઈ વેપારી જુડો ને અપ્રમાણિક છે એવું આસપાસના ધરાકોને માલમ પડ્યા પછી તે વેપારી એ જગાએ ન-

કે મેળવવાની આશા રાખે એ વ્યર્થ સમજવી. કેમકે એ વેપારી માલની કીમત કહેશે કે વખાણુ કરશે તે કોઈ માનશે નહીં ને તેનો માલ ખપશે નહીં. સરખી આવડના એ વેપારીઓ વેપાર કરવા માંડે તેમાં એક જણાએ દશ વરસમાં અનુભવની સાથે આસપાસના લોકોનો ને ધરાકોનો વિશ્વાસ મેળવ્યો ને ખીજાએ હુઆઈથી વીશ હજાર રૂપીઆ મેળવ્યા પણ વટ ને વિશ્વાસ ગુમાવ્યો તો આજે પહેલો વેપારી ધનવાન ને ખીજો કંગાલ સ્થિતિમાં આપણે જોવાના એ નક્કી સમજવું. લાગ જોઈ પૈસા મેળવવા એ તેના કરતાં દશગણા ગુમાવ્યા જેવું છે. કેમકે લોકોનો વિશ્વાસ ઉઠી જવાથી પછી તેનો કોઈ ભાવ પુછવાનું નહીં. આસપાસના લોકોનો વિશ્વાસ ખોઈ જે વેપાર કરે છે તે પોતાનો માલ ગમે તેટલી કીમતે વેચશે તોપણ ગરીબ હાલતમાં મરવાનો.

પ્રમાણિટપણું કે વટ એ જોકે વેપારીમાં આવશ્યક છે તો પણ માત્ર એ એકજ ગુણથી સારા વેપારી થવાય છે એમ નથી. વેપારી એ જુદા જુદા દેશની, જુદા જુદા કટિબંધની ને જુદી જુદી જાતની પેદાશ કરનારાનો સંબંધ કરાવનાર છે. ઉપણુ કટિબંધમાં થતો ધણો માલ સમશિતોપ્ણમાં ને સમશિતોપ્ણમાં થતો માલ શિત કટિબંધમાં થતો નથી. તેમજ શિત કટિબંધમાં થતો માલ ખીજે ઠેકાણે થતો નથી. એ માલ એક ઠેકાણેથી ખીજે ઠેકાણે લેઈ જઈ વેપારી માણસ જાતના સુખમાં વધારો કરનાર સાધન ભૂત થાય છે. જોકે એ વસ્તુઓ વેપારી નીપજવતો નથી તોપણ તે જ્યાં નથી નીપજતી ત્યાં લેઈ જઈ વેચવાથી તે નીપજવનારના જેવુંજ કામ કરે છે. વેપારી વડે એ વસ્તુઓ બધે ઠેકાણે પહોંચે છે. તે વગર એ વસ્તુઓ એટલી સહેલાઈથી ને સસ્તી મળત નહીં. વળી એ પ્રમાણે એ વસ્તુઓ નહીં થતા મુલકમાં જવાથી તેની ખપત જાગે છે તેથી તેની વધારે નીપજ કરવાને તે નીપજવનારને ઉશ્કેરણી મળે છે. વેપાર વડે આપણે આજે ભાત ભાતનું સુખ ભોગવી વસ્તુઓ મેળવી શકીએ છીએ. તે ન હોત તો આપણને જેવી ને જેટલી ચીજો મળત તે ઉપર સંતોષ પકડ

ડી રહેવું પડત. વેપાર એ ઉપયોગી હુન્નરોમાં સુધારો વધારો કરવાની નિરંતર ઉશ્કેરણી કરનારો છે ને તેથી માણસની બુદ્ધિને યોગ્યતામાં વધારો થાયછે. માટે વેપારી બીજાની પેદા કરેલી વસ્તુઓ વેચીને પેદા કરનાર કરતાં વધારે ને જલદીથી કામ કરવાની હોંશ રાખી વેપાર કરશે તો તે પોતાના ધંધામાં આખર મેળવી પ્રખ્યાત થશે.

એ પ્રમાણે સારો વેપારી થવાને પ્રમાણિકપણાની સાથે વેપાર કરવાનું કામ સાંજે, માણસ જાતના સુખમાં ને વિદ્યા હુન્નરમાં વધારો કરનાંજે, એવી સમજણ રાખીને વેપાર કરવો જરૂરનોછે. છતાં તે સાથે નીચે લખેલા બીજા પણ કેટલાક ગુણની અવશ્ય છે.

તેણે પોતાના વ્યવહારમાં ચોખ્ખા ને નીયમસર રહેવું જોઈએ. ગમે તેવી નજીવી વાતમાં પણ તેણે પોતાનું વચન પાળવું જોઈએ અને સામા માણસ પાસે પળાવવું જોઈએ. જો સામો માણસ વચન પાળે નહીં તો તેના ઉપર ફરીને વિશ્વાસ રાખવો ન જોઈએ. વચન આપેલી ચીજ ગમે તેટલી નજીવી હશે પણ સત્ય કાંઈ નજીવું નથી. વેપારીએ પોતાનાં ધરાક અને બીજા સંબંધીઓના જેમ અને તેમ જલદીથી બે વર્ગ પાડવા જોઈએ. ૧ લામાં વચન પાળનાર અને બીજામાં નહીં પાળનાર. અને પછીથી તેમની સાથે તે પ્રમાણે વર્તવું જોઈએ. જ્યારે લાગ આવે ત્યારે તેણે વચન નહીં પાળનારને ચોખું કહી દેવું કે ભાઈ સાહેબ, આપના બોલવા ઉપર મને ભરોંસો પડતો નથી, કેમકે આપ બોલેલો બોલ પાળતા નથી. મને તો જે ગમે તેવી અડચણ કે તુકશાન વેઠીને પણ પોતાને બોલ પાળે તેનો વિશ્વાસ પડે છે. આ પ્રમાણે થવાથી તે માણસ શરમાશે ને વચન પાળવાને પ્રેરાશે.

વેપારીએ પોતાના ધર ખર્ચ માટે જે માલ ખરીદ્યો હોય તે ખનતા સુધી ઉધારે ખરીદવો નહીં. ઉધાર લેવું દેવું કાંઈ ખોતું નથી. પણ ઘણીવાર તેનો ગેરઉપયોગ થઈ તુકશાન કરતા થઈ પડે છે. દરેક માણસે પોતાના ધંધામાં જોઈતાં નાણાં કરતાં કાંઈક વધારે નાણાં કમાવાં જોઈએ. એટલે ધંધામાં જોઈએ તે ઉપરાંતના નાણાંમાંથી ધર ખર્ચ કે બીજું પરચુર્ણ ખર્ચ કાઢવું જો-

ઈએ. એક ગરીબ ખેડુત ખીજ માટે કે ઓળર માટે દેવું કરે એ કેટલું ખોટું છે. જથાબંધ વેચનાર વેપારીને નવો માલ ખરીદવાને કદાચ થોડો વખત દેવું રાખવું પડે. પણ ખેડુત, કારીગર કે એવા ખીજ લોકોએ ખોરાક કે લૂગડાં માટે દેવું નહીં કરતાં જેમ ખર્ચ કરે તેમ પતાવતા જવું જોઈએ. આ નિયમ ઉપર ધ્યાન ન આપ્યાથી ઉડાઉ થવાયછે, હદ પાર વેપાર કરાયછે, ને પરિણામે દેવાળું કહાડવાનો કે ખરાખીમાં પડવાનો વખત આવે છે. એક ખેડુતને પોતાની ઉપજના અર્ધ જેટલું દેવું હશે તો તેનું વ્યાજ તેને થોડું આપવું પડવાનું, તેથી તે તેની ગણતીમાં નહીં આવે. તેથી લગ્ન કે મરણના ખર્ચ વખતે સારાં સારાં લૂગડાં ધરેણું કરાવતી વખતે તે વધારે દેવું કરવાને લલચાશે અને છેવટે તે જમીન વગરનો થઈ જશે. માટે વ્યવહારની સુગમતા અને લોકોના કલ્યાણ માટે દરેક વેપારીની ફરજ છે કે તેણે ઉધાર ધીરવાનો ધંધો બંધ પાડી લોકોમાં પડતી માઠી ટેવ અટકાવવી. રોકડેથી લેવડ દેવડ કરવાનો રીવાજ રાખવો. ઉધાર આપવાનો રીવાજ અપવાદ દાખલ રાખવો. કોઈનું ધર બળી ગયું હોય, ખેડુતનો પાક તીડ ખાઈ ગયાં હોય કે ખીજ રીતે નાશ થયો હોય, અથવા એક અનાથ અબળા જેનું બાળક અભ્યાસ કરતું હોય તે કમાઈને આપશે એવી ખાતરી હોય, તો તેવાને ઉધાર ધીરવું એ ઠીક, પણ ખીજ ગમે તેવા પ્રસંગે પણ માત્ર લોકના જ કલ્યાણાર્થે ઉધાર આપવાનો રીવાજ બંધ પાડવો. કેમકે એવા રીવાજથી પરિણામ ખોટું થાયછે.

ખરા વેપારીએ પોતાના માલની પસંદગી પણ કરવી જોઈએ માલ પસંદ કરવામાં તે માલ નફા લેઈ વેચી શકાશે કે નહીં તે જોવું જોઈએ એટલુંજ નહીં, પણ તે નફા વાજખી રીતે લેઈ શકાય તેમ છે કે નહીં, તે પણ જોવું જોઈએ. એટલે એ નફા મેળવતાં લોકોની નીતિને હાની કરતા તો નથી, તે અવશ્ય જોવું જોઈએ. એક વેપારી દાઃ વેચવાનો વેપાર કરે ને નફા મેળવે. પણ એ રીતે પૈસા કમાવાનો તેને હક નથી, એમ તેણે જા-

ણું જોઈએ. વળી એ ખચીત જાણું કે એવી રીતે મેળવેલા પૈસા ગમે તેવી સાચવણી છતાં જતા રહેવાના. દારૂ વેચનારા ધનશક્તિને દારૂથી બાળીને નફો મેળવે છે. એવો નફો કેમ રહે ? એ પૈસાના દારૂના એ આના લેનારા કેટલાક કલાલ ધનવાન થયાના દાખલા છે તે જોશો તો ઉપરની સત્યતા ખરી ઠરશે. છતાં ધારો કે તે પૈસા રહેતા હોય, ધનવાન થવાનું હોય; તોપણ કાંઈ પણ સારા માણસને દારૂના ખુરા વ્યસનનો ફેલાવો કરીને ધન મેળવવાનો હક નથી. આ દુનિયામાં અવતરવાનું કારણ એ નથી. તેણે તો નીતિનો ફેલાવો કરવો જોઈએ. દુર્ગુણનો નહીં. દુર્ગુણનો અટકાવ કરવો જોઈએ. દુર્ગુણ વધે એવાં સાધનો પુરાં પાડવાં કે સાધનો વધારવાં ન જોઈએ.

વેપારી સદ્ગુણો કહીને ખેશી રહેનારા નહીં, પણ કરી બતાવનારા જોઈએ. તેણે ખેતીમાં ને હુન્નરમાં સુધારો થાય, કેળવણીનો પ્રસાર થાય, સદ્ગુણ ને સુધારાનાં કીર્ણા પૂટે, એવો દરેક લાગ સાધવો જોઈએ. પોતાના દેશીઓને શીખામણ કે તેમની મહત્વતા ને આપરૂ વધે, સુધારો અને લાભ થાય, એવા ઉપાયો યોજવા જોઈએ. તેના ગળ પ્રમાણે તેણે નવી શોધો અને વિદ્યા હુન્નરના સુધારાને ઉત્તેજન આપવું જોઈએ. નવાં ને ઉપયોગી પુસ્તકો જે અમાનતાને લીધે ઘણાં લોકો ખરીદતા નથી, તેવાં પુસ્તકો ખરીદ કરી તેણે વાંચવાં જોઈએ. જે તે દેશના અંદરના ભાગમાં રહેતો હોય તે તેણે શહેરમાં કે મોટા બંદરમાં જઈ માલ ખરીદ કરી લાવવો એટલું જ નહીં, પણ પોતાના ધરાકોને ઉપયોગી થાય એવી કેટલીક સૂચનાઓ મળે એવાં સાધનો પણ લાવવાં. જે તે ખરા ખેડૂતોની વચમાં રહેતો હોય તો તેણે ખેતીમાં ઉપયોગી થાય એવાં સારાં નવી જાતનાં ખેતીનાં ઓળરો, ઉત્તમ પ્રકારનાં બીજ, અને ત્યાંની જમીનને માફક થાય એવાં ખાતરાદિ લાવવાં. અથવા પરદેશથી મંગાવવાનાં માલમ પડે તો મંગાવી આપવાં. અને તેનો પ્રસાર થવામાટે પડત ભાવે ખેડૂતોને વેચાતાં આપવાં. આ રીતે કરવાથી જોકે તેને એ વેચાણ-

થી લાભ થતો નથી, પણ એ પ્રમાણે કરવાથી તેને અરેખરો બીજી રીતે લાભ થાયછે. એટલે સારાં ઓળર, બીજાં ને ખાતરથી ખેડુતો વધારે પકાવી વધારે કમાશે તો તેઓ તેનો પ્રથમ કરતાં વધારે માલ ખરીદ કરવાને શક્તિવાન થશે ને તેમાં તેને વધારે નફો મળશે. જો એક ખેડુત જે જમીનમાં પ્રથમ વીશ મણુ પકાવતો તે જમીનમાં સારાં બીજાં, ઓળર ને ખાતરથી સો મણુ પકાવે તો તેટલી બીજો માલ ખરીદવાની તેની શક્તિ વધે તેમાં શી નવાઈ?

એ કરતાં પણ વધારે જરૂરનું એ છે કે તેણે લોકોમાં સદ્ધર્મનો ફેલાવો થાય, મન શક્તિઓ કેળવાય, દારૂ ને કેરી વસ્તુનો ઉપયોગ ઘટે, ખેતી અને હુન્નરને ઉત્તેજન મળે, એવી સભાઓ કે સમાજોને તથા નીતિનો પ્રસાર થાય ને ઉદ્યોગ વધે એવાં કાંઈ પણ સાધનોને ઉત્તેજન આપવું જોઈએ. જ્યાંના લોકો પરમેશ્વરથી બીહતા નથી, ત્યાં કાંઈ પણ ડાહ્યા માણસને રહેવું પસંદ પડશે નહીં. ત્યાં તેની જીંદગી શાંતિમાં ને સુખમાં ગુજરવાની નહીં. તેમની મીલકતની સલામતી રહેવાની નહીં તથા ધિરતાનાં ને સંતોષનાં ફળ ધણી મુદત સુધી આપવાનો વખત મળવાનો નહીં. નાસ્તિક માણસમાં પણ ડહાપણ હશે તો તે પણ ધર્મ ને નીતિ શાસ્ત્રોનાં મૂળતત્ત્વોનો ફેલાવો થાય એવા ઉપાય કરશે. બીજા કશા માટે નહીં તો પોતાના સુખ અને સલામતીના સ્વાર્થ માટે પણ કરશે. નાની નાની જાતોથી માંડીને મોટાં રાજ્યો ને મોટી પ્રજાઓ સદ્ગુણ અને ધર્મથી ટકી રહે છે. અને તે ન હોયતો તે દુરાચાર ને દુર્વ્યસનથી નાશ પામેછે.

વળી સારા વેપારીએ સારાં સારાં ન્યુસપેપરો અને ચોપાનીઆંને પણ ઉત્તેજન આપવું જોઈએ. વર્તમાન પત્રો ને ચોપાનીઆં ખરીદ કરીને અને તેમાં જાહેરખબરો છપાવીને ઉત્તેજન આપવું. નકારાં, નમાલાં કે જેથી નીતિ જ્ઞાન ને સદ્ધર્મનો સુબોધ ન મળે એવાં ચીથરીઆંને નહીં પણ જે સ્વદેશ સેવા તન મનથી બજાવતાં હોય તેને અવશ્ય ઉત્તેજન આપવું. કેમકે તેથી જ્ઞાનનો,

નીતિનો ને સદ્ધર્મનો ફેલાવો થઇ લોકો સદાચારી ને સદ્ગુણી થાય છે, અને એ રીતે દેશની ઉન્નતિ થાય છે. જે પોતાની નજીકમાં એવાં વર્તમાનપત્ર કે ચોપાનીઆં ન હોય તો તેવા કોઈ લાયક ગૃહસ્થને ઉશ્કેરી કઢાવવાં અને તેને પંડે અને પોતાના દાખલાથી ખીજા વેપારીઓને અને ધરાકોને કહી સમજાવી ઉત્તેજન આપી નભાવવાં. દરેક સમજી વેપારીને આ વાત ધ્યાનમાં રાખવી અવશ્યની છે.

ખરા વેપારીએ જાણવું જોઈએ કે તેનો ધંધો માત્ર વેચવાનોજ નથી પણ માલની અદલાબદલી કરવાનો છે. પોતે જે જાતનો માલ વેચતો હોય અગર ખીજો માલ આસપાસના ગામમાં થતો હોય તેની ખરીદીથી અને ખીજા ખરીદદાર જગાડીને કે પરદેશી વેપારીઓને ઉશ્કેરી તેમની દુકાનો કરાવી તે માલનો ઉઠાવ થાય એવી યોજનાઓ કરવી જોઈએ, અને પોતે વેચતો હોય તે સિવાયનો ખીજો જરૂરી માલ પરદેશથી આવે એવી યુક્તિઓ કરવી જોઈએ. કેમકે ત્યાં થતા માલની જેમ ખપત વધશે તેમ તેવો ને ખીજા પ્રકારનો ધણો માલ લોકો નીપજાવવાને શક્તિમાન થશે અને તેથી લોકોની સ્થિતિ સુધરશે તથા તેઓ ખીજો પરદેશી માલ વધારે ખરીદી શકશે. આ પ્રમાણે માલ ખપાવવા, ખરીદવાની સુગમતા જેમ વધારે તેમ વેપારીઓને લાભ વધારે. અને તેથી દેશની આબાદી વધારે થશે એમ નક્કી સમજવું.

એ રીતે દરેક વેપારીએ સમજવું જોઈએ કે પોતાનો લાભ પોતાનાં ધરાકોની આબાદી ઉપર રહેલો છે. માટે તેમની આબાદી થાય એવી યોજનાઓ યોજવી. સાંકડા મનના વેપારીઓ માત્ર પોતાનો માલ વેચીનેજ ખેશી રહે છે, પણ તેઓ ખર્ચે કંઈએ તો ઉપર કહ્યું તે પ્રમાણે પોતાને અને પોતાનાં ધરાકોને નુકશાન કરે છે. પણ જો દરેક વેપારી ઉપર કહ્યું તે પ્રમાણે પોતાનું કામ શું છે, પોતાની યોગ્યતા શામાં છે, પોતાને લાભ શામાં છે તે સમજે તો તે પોતાને લાભકારી થાય, એટલુંજ નહીં પણ આસપાસના લોકોને લાભકારી થઈ તેમનામાં પોતાની અમર

કીર્તિ મૂકી જાય એમાં લગારે શક નથી. પરમેશ્વર અમારા દેશ માં તું એવો વખત જલદીથી લાવ કે માત્ર સાચા વેપારીને ત્યાંજ ધરાકો જાય, અને લુચા, જૂઠા, દુર્ગુણી કે નહારા વેપારીઓની દુકાનો બંધ પડે. અને એવા લોકો પોતાના દુર્ગુણો સુધારે એવા કામમાં લાગે. અથવા જ્યાં તેમના દુર્ગુણોની લોકો ઉપર થોડી અસર થાય એવા કામમાં વળગે. જગત્ નિયંતા એવો વખત આપશેજ અને સદ્ધર્મ, સુતીતિ ને સદાચારનો ફેલાવો થશે.

પ્રકરણ ૯ મું.

સટો કરી ધનવાન થવું.

જે મહત્તાથી માણસ પ્રખ્યાતિ પામેછે તે કોઈકનામાંજ હોયછે. કવીશ્વર થવા કરતાં કે બહાદુર સરદાર થવા કરતાં કુતે-હમંદ સટાખાજ થવામાં વધારે શક્તિ જોઈએ છીએ. દરેક વિદ્યાના નિયમો હોયછે અને તે નિયમો નહીં પાળવાથી તુકશાન ખમવું પડેછે. કોઈપણ અદ્ભૂત કાર્યનાં કારણ જાણતા નથી ત્યાં સુધી તે આપણને આશ્ચર્ય પમાડે છે. પણ તે જાણવામાં આવ્યા પછી આપણું અચરજ જતું રહે છે કે તેમાં કંઈક હોય છે તો તે દૂર થાય છે. સટાના નિયમો અઘાપિ કાંઈ સમજાયા નથી કે બરાબરસ્થાપિત નથી, તોપણ આ મહા વિદ્યાના કાંઈક નિયમો બતાવવાને આ નીચે યત્ન કરીએ છીએ. અમે સટાખોરી-આની હીમાયત કરનારા નથી. અમે એ રીતે ધનવાન થવાની આશામાં માણસોને ઝંપલાવવાની શીખામણુ દેતા નથી, તેમ એ રીત પસંદ પણુ કરતા નથી. પણુ હીમાયત કરો કે નહીં, શીખામણુ દોં કે નહીં, સટો પસંદ કરો કે નહીં, તોપણુ લોકો તો સટો કરવાનાજ. એકદમ ધનવાન થવાના લોભમાં માણસ ઝંપલાવતાં કોઈની શીખામણુ માનતો નથી. સન ૧૮૬૨-૬૪માં આખા ગૂજરાતમાં ને મુંબઈમાં જ્યારે સટાનો વા વાયો ત્યારે તેમાં વિદ્વાન ને મૂર્ખ, ધનવાન ને રાંડીરાંડ ડોશીઓ સઘળાં ધુ-

મનાં હતાં. કોઇ કોઇની શીખામણુ માનતું નહોતું. છેવટ સન ૧૮૬૫માં સધળાની પાયમાલી થઈ ગઈ. મોટા મોટા દેવાળાં ક-હાડી દુકાનો ખંધ કરી બેઠા, મોટા મોટાએ પોતાની નામગદી પેઢીઓનાં નામ બોળ્યાં. અને તોપણ આજે જુઓ કે અક્ષીણ, ૩, ને વરસાદના સટા કેવા ધમધોકાર ચાલેછે. જે શેરના સટા-એ સધળાને રડાવ્યા તે શેરના સટા પણ ખંધ થયા છે? ના. ધ-નનો લોભ એવોજ છે, અને તેથીજ અમે આ જગાએ ખરા સ-ટાખાજ થવાના કેટલાક નિયમો આપવાનો યત્ન કરીએ છીએ. આ કામ એવું છે કે એમાં એક માણસનાં અનુભવ અને ડહા-પણ કાંઈ કામનાં નથી. માત્ર તેજ ઉપર ભરોંસો રાખી ઝંપલાવાય નહીં. અને તેથી એ કામના જાણીતા ગૃહસ્થોના અભિપ્રાય ઉપરથી અમે નીચેનો સાર આપીએ છીએ. કેમકે એવાં થોડાંજ પુસ્તકો છે કે જેમાં પૈસા મેળવવા બાબત થોડું પણ નહીં કહ્યું હોય.

ફોતેહમંદ સટાખાજ થતું એ માત્ર નસીખ ઉપરજ આધાર રાખતું નથી. નસીખની સાથે દીર્ઘદૃષ્ટિ અને જે જાતનો સટો કરવો હોય તે જાતની કીમત ને ખપતના આંકડાની સારી મા-હીતી જોઈએ. માણસના સ્વભાવની સારી સમજણુ જોઈએ. અને પૈસાની બાબતમાં સાફ જ્ઞાન જોઈએ. અમાફ મત એવું છે કે તે ધંધાના અભ્યાસ વગર કે ગણતરી કર્યા વગર વેપાર ક-રનારા ડાહ્યા માણસ કરતાં, મૂર્ખ માણસ તે અભ્યાસથી કે ગ-ણતરીથી વધારે કમાણી મેળવી શકે છે.

ખીજું સટો કરનારે એમ ન સમજવું કે વેપાર ને સટો ખંતે સરખાં છે. એ બંનેમાં ઘણો તફાવત છે. જે કે બંનેમાં પૈસા કમાવાનીજ મતલબ હોય છે પણ તે બંનેના રસ્તા જુદા જુદા છે. વેપારીએ તો પોતાના ધંધાનેજ વળગી રહીને ચાલવું એટલે તેમાં કમાઈ થવી જોઈએ. પણ તે કમાઈ થોડી હોય છે. એ થોડી થોડી કમાઈનો સંગ્રહ કરવાથી તે ધનવાન થાય છે. કેટલાક માણસો વેપારમાં દેવાળું કહાડે છે એ વાત ખરી. પ-રંતુ તેમાં તે ધંધાની કસુર નથી. ધંધો કરનારની કસુર છે. વે-

પારમાં નફા થયોજ નોઈએ. જે તેમ ન થતું હોય તો વેપાર ચાલેજ નહીં. જે વેપારીઓ પોતાનો વેપાર સારી રીતે કરી જાણે છે, તેમને તે માલની કીમત વધઘટ થવાથી પરિણામે ખોટ જતી નથી જ્યારે કીમત ઘટી જાય છે ત્યારે થોડી તેમને ખોટ જાય છે એ ખરું, પણ જ્યારે તેની કીમત વધે છે ત્યારે તેને નફો થાય છે. એ ખોટ નફો સામ સામા મૂકી તોળશો તો કેટલીક મુદતમાં નફાનું ત્રાજવું નમ્યા વગર રહેવાનુંજ નહીં. પરંતુ તેનું નામું ખરાબર હોવું જોઈએ.

પણ સટાખોરનો ખેલ તો જુદો તરેહનો છે. તેના પોતાના નિયમો જુદાજ પ્રકારના હોય છે. જે માલનો તે સટો કરતો હોય તેની કીમત ઘટવા વધવા ઉપર તેની ચડતી પડતીનો મૂખ્ય આધાર છે. વેપારમાં ધીરે ધીરે ધનવાન થવાય છે ને ખોટ જાય છે તો તેનું સાદું થોડી મુદતમાં નફો વાળી આપી ત્રાજવું સમતોલ રાખે છે. તેની ખરાબી કવચિતજ થાય છે; અને જે થાય છે તે, તે વેપારની ખામીને લીધે નહીં પણ તેની પોતાની કસુરને લીધે થાય છે. પણ સટાખોરીઆને ગાદી તકીઆ કે દોરી લોટા જેવું હોય છે. એકદમ ધનવાન થવાય કે એકદમ બીખારી થઈ જવાય. સન ૧૮૬૩-૬૪ના સટાખોરીઆઓ કેવા ધનવાન થયા હતા અને એકજ વરસમાં એ પૈસા જતા રહી કેવા દેવાળીઆ થયા હતા તે હજુ તાજુંજ આપણી યાદગીરીમાં છે. વેપારીને ધરાકી ઉપર એટલે માલની ખપત ઉપર નફાનો આધાર છે પણ સટાખોરને તેમ નથી. તેને તો આખી દુનિઆ તેનું ખજાર છે.

પ્રતેહમંદ સટાખોર થવાને ત્રણ વાનાંની જરૂર છે. વખત, મુડી અને હીમત. અને એ ત્રણે વાનાં તોલન શક્તિ વગર નકામાં છે. દરેક સટામાં ભવિષ્યનો વખત જોવાનો હોય છે. કેમકે પરિણામ તરત જાણતું નથી. તેમ દરેક જાણે છે કે મુડી વગર તો ચાલેજ નહીં. તેમ હીમત વગર સટો કરાતો નથી. સટો કરવો હોયતો હીમત અને આસ્થા કે વિશ્વાસ જોઈએજ. જે તે ન હોય તો તે સટો ન કરવો. તેણે તો ગાડીતી કરવી, દી

વાશળી વેચવી, મજૂરી કરવી કે એવાંજ કામ કરવાં કે જેમાં કાંઈ જોખમ હોય નહીં. જેમાં જોખમ તેમાં હીમત અને ભરોંસો જોઈએજ. વેપારમાં ચપલતા અને સટામાં ધીરજ અવશ્યનાં છે. હમેશાં જાગૃતિમાં રહી વખત સાચવવો જોઈએ. માલ ખરીદવાનો ને વેચવાનો વખત જવા દેવો ન જોઈએ. વળી વખત કે દૃઢતાથી લાગ સાધવો.

વેપાર કરવાનો વખત જે વસ્તુનો વેપાર કરવો હોય તેની પડતીનો છે. અને તે વખતે સટો કરવો પણ ખોટો નથી. આપણે વેપાર કરવો હોયતો એક વસ્તુનો કરીએ કે ઘણીનો કરીએ, પણ સટો તો ઘણીનો કરવોજ નહીં. જે ચીજો આ દેશના કારીગર કે લોકો સહેલાઈથી ખનાવી શકે કે સુધારી શકે, એવી ચીજનો કે નજીવી કીમતની ચીજનો સટો કરવો નહીં. ભારે કીમતની ખેતીની પેદાશની ચીજનો સટો કરવો એમાંજ એકદમ ગાદીતકીઓ મજે કે દોરી લોટા જાય. રૂ, ખાંડ, અગ્રીણુ, ચાહ, તાડી, ઘઉં, ચોખા ઇત્યાદિનો સટો કરવો એ સાફ છે. પણ જે ચીજનો સટો કરવો હોય તે ચીજના પાકને થોડા વરસાદથી ઓછો પાક્યો હોય કે તીડ વગેરેથી નુકશાની લાગી હોય ત્યારે સટો કરવો.

સટો કરીને ધનવાન થવાની ધારણા હોય છે. માટે પ્રથમ તો જે ચીજનો સટો કરવો હોય તે ચીજની દર વરસે સરાસરી કેટલી કીમત થતી તે આંકડા જાણવા જોઈએ. તેમજ બજારના કે રોજના ફેરફારો થતા હોય કે થવાના હોય તે વાત પણ લક્ષમાં લેવી જોઈએ. ધારે કે જાણે રૂનો સટો કરવોછે તો કેટલાક વરસના રૂના ભાવ લેઈને તે ઉપરથી સરાસરી ભાવ કહાડવો ને તે ભાવ હાલના બજાર ભાવ કરતાં વધારે આવતો હોય તો રૂની ખરીદી કરવી. પછી જો રૂ થોડું પાકશે તો નફો થશે અને વધારે પાકશે તો ખોટ જવાનું કારણ નથી. કેમકે વધારે પાકશે એવું જાણાય કે એ રૂ વેચી દેઈ વળી બીજું ખરીદ કરવું. તેમજ સરાસરી ભાવ બજાર ભાવ કરતાં ઓછો હોય તો રૂ વેચવું. પછી જો રૂ વધારે પાકશે તો નફો થશે ને થો-

હું પાકશે એમ માલમ પડે તો ખીજું ખરીદી સમતોલ કરવું કે પ્રથમના વેચાણમાં ખોટ ન જાય. તૈયાર માલના જેવોજ વિચાર મોઢાના સટાનો છે. રોજ ખરીદી કે વેચાણ કરતાં ઉપર કહ્યું છે તે પ્રમાણે રાજ પ્રકરણી બનાવની અસર બજાર ભાવ ઉપર થતી હોય તે ખૂબ ધ્યાનમાં રાખવી. હમણાં આપણે લોન લઈએ. લોનનો ભાવ હાલમાં સ્થિર નથી. રૂશિયા સાથે લઢાઈ થાય તો એ ભાવ ઘટી જવા સંભવ છે અને લઢાઈ ન થાય તો વધવા સંભવ છે. સટાખાજે એ વિચાર કરી જોખમ ખેડવું. જો એક લઢાઈ થાય ને ભાવ પડી જાય તો તરત ખરીદી કરવી. અથવા વધારે લઢાઈ ચાલી ભાવ બેસી જાય તો પણ ખરીદી કરવી. કેમકે પરિણામે લોનનો ભાવ વધવાનો છે એ નક્કીજ છે. તેથી તે વખતે ખરીદી કરી લઢાઈ બંધ થાય ને લોનનો ભાવ વધે કે વેચી દેઈ નફો લેઈ વેગળા ખેડવું. સન ૧૮૫૭ના બળવા વખતે લોનનો ભાવ ઘણો ઘટી ગયો. ત્યારે લોનના ખરીદનારા પાછળથી ધનવાન થએલા એમાં શો શક છે? વળી રૂનો દાખલો લઈએ. સન ૧૮૬૦માં અમેરિકામાં લઢાઈ ચાલ્યાથી રૂ વિલાયત જઈ શક્યું નહીં અને તેથી આ દેશના રૂના ભાવ વધી ગયા કેમકે ખરીદી વધી. એ વખતે રૂનું વેચાણ કરનારા નસીબદાર થાય એમાં શી નવાઈ? પણ તે વખતે અમેરિકાની લઢાઈનો બનાવ ધ્યાનમાં ન રાખતાં કોઈએ ઓછે ભાવે રૂનો સટો કર્યો હોય તો લાસ જાય એમાં શું આશ્ચર્ય છે? વળી ધારો કે હમણાં રૂશિયા ને ઇંગ્લાંડ વચ્ચે લઢાઈ થવાની ગરબડ ચાલે છે. એ લઢાઈ ચાલે તો હિંદુસ્તાનનો માલ વિલાયત જતો અટકે તો તે માલની ખપત બંધ થવાથી તેનો ભાવ ઘટે. આવા વખતમાં વિલાયત ચઢનારા માલની કીમત લઢાઈ થયા પછી ઘટી જવાનો સંભવ છે. એ કીમત ઘટી ગયા પછી કોઈ જોખમ ખેડી ચોખ્ખા, લાખ, ગળી એવો માલ સસ્તો લેઈ ભરી રાખે અને લઢાઈ બંધ થયા પછી મોકલે તો તેને કેટલો લાભ થાય? પણ જો લઢાઈ વધારે વખત ચાલુજ રહે તો તેને હુઆનો પણ ભય રહે.

વળી શેર બળરતો દાખલો લેઈએ. હમણું ઘણી મીલોનાં શેરનાં ડોસલાં બેસી ગયાંછે, અને તેનું મૂખ્ય કારણ રૂશિઆ સાથની લડાઈની ધમાલ છે. પણ આવે વખતે શેર ખરીદ કરી રાખી મૂકે અને લડાઈનું નક્કી સમાધાન થયા પછી ભાવ વધે—ભાવ વધશે એ નક્કીજ છે—જો તે મીલને ખાસ નુકશાની નહીં લાગી હોય તો—ત્યારે એ શેર વેચીને નફો લઈ વેગળા બેસવું. પરંતુ દરેક સટામાં જોખમ વગર સટો હોયજ નહીં. પણ એ જોખમ બેટાં આસપાસના રાજ પ્રકરણી બનાવની બળર ભાવ ઉપર થતી અસરનો સટાખોરીઆઓએ વિચાર કરવા એટલીજ અમારી ભલામણ છે.

કોઈ પણ ચીજનો સટો કરવામાં એ બાબત ઉપર ધ્યાન આપવાની અગત્ય છે. એકતો તે ચીજના ભાવમાં વધઘટ થવાનો વખત અને બીજી તે વધઘટ કેટલી થાયછે તે. કેમકે સટો કરનારને ભાવની વધઘટ અવશ્યની છે. અને એ વધઘટ વધારેમાં વધારે થવાનો વખત તાકી રાખવો જોઈએ, કેમકે એ વખતજ સટાખાજને નફો મેળવવનો છે.

જોકે સટો કરવો એ સાફ નથી. તોપણ સામગ્રી માલની ખરીદી કરવી એ લાભકારક છે ખરી, કેમકે તેથી ભાવ ઘણો હદપાર ઘટી જતો નથી કે હદપાર વધી જતો નથી અને પરિણામે દુકાળ પડતો અટકેછે. કારણકે જ્યારે કીમત ઓછી થાયછે ત્યારે સટાખોરીઆ જથાથાંધ માલ ખરીદ કરવા માંડેછે તેથી ભાવ વધે છે. અને જ્યારે કીમત વધારે હોયછે ત્યારે તેઓ જથાથાંવ વેચે છે તેથી ભાવ ઘટે છે અને છેવટે ભાવ સમતોલ રહે છે.

વેપાર ધીરે ધીરે એક સરખી રીતે ગમે ત્યારે કરી શકાય છે, પણ સટો તો જ્યારે લાગ આવેછે ત્યારેજ થાયછે. તેથી વેપારમાં જેવી ધંધાની ખાતરી છે તેવી સટામાં નથી. સટાનું પરિણામ લાવવાનો વખત પણ સટાખાજે ચૂકવો ન જોઈએ. વખત ચૂક્યાથી નફો જતો રહેછે. જોકે કોઈવાર અણધાર્યો નફો મળી આવેછે. તોપણ તેમાં સાધારણ દીર્ઘ દૃષ્ટિ કે અઝકલ જોઈ

એ છીએ. માલની જરૂરીયાત અને શોખથી એટલી બધી ચી-
જોનો વેપાર ચાલે છે કે એક ચીજના સટામાં ખોટ જાય કે તે
ચીજ પડતી મુકવી પડે તો ખીજી ચીજનો સટો કરવાને જોઈએ
એટલી ચીજો હોય છે. હમેશાં કોઈ ચીજની જોઈએ તે કરતાં વ-
ધારે છત હોય છે તો ખીજી ચીજની અછત હોય છે. એટલે કોઈ
ચીજ બજારમાં ઘણી સોંધી તો ખીજી ચીજ ઘણીજ મોંધી હો-
ય છે. જાત જાતનાં અનાજ, રૂ, સણ, ઉન, જાત જાતનાં તેલ,
ખાંડ, કાશી, ચાહા, રેશમ, ગળી વગેરેમાંની ગમે ત્યારે પણ કો-
ઈ ચીજ બજારમાં મોંધી તો કોઈ સોંધી હશે. તેમાંથી ઉપર ક-
હેલા નિયમને અનુસરીને સટાખાજ સોંધી ચીજ જથાબંધ ખરી-
દી કે મોંધી ચીજ જથાબંધ વેચી શકશે- એટલે તે કોઈવાર એ-
ક ચીજનો તો ખીજીવાર ખીજી ચીજનો સટો કરી શકશે. અને
એ પ્રમાણે તે હમેશાં સટો કરી કમાણી મેળવી શકશે.

એક ચીજનો સટો કરનારને ખરીદી કર્યા પછી વેચાણ ક-
રતાં વચમાં ઘણો વખત જાય છે. માટે જો કોઈ સટાખાજ એક
ચીજના સટામાં પોતાની આખી મુડી રોકી બેસે તો તે ચીજ-
નું વેચાણ કરે ત્યાં સુધી તેને નવરા બેસી રહેવું પડે છે ને કોઈ
ચીજના સટામાં ગમે તેટલો નફો થાય એવું હોય તો પણ મુડી
વગર તેને તે સટાથી વેગળા રહેવું પડે છે. માટે જો કોઈ સટા
ખોર, સટો એજ પોતાનો ધંધો લેખ બેસે તો તેણે એક ચીજ-
ના સટામાં પોતાની આખી મુડી રોકવી નહીં કે જેથી એકજ
વખતમાં તે ખીજી ચીજનો સટો પણ લાગ આવે તો કરી શ-
કે. એમ કરવાથી સટો એ વેપારનું રૂપ પકડે છે એટલુંજ નહીં
પણ જોખમ થોડું રહે છે. કેમકે એક ચીજમાં કદાપિ ખોટ જા-
ય તો ખીજીમાં નફો થઈ ખોટ નફો સમતોલ રહે છે. વળી પો-
તાની પાસે મુડી બકાત રહેવાથી ચીજોનો ભાવ વધઘટ થાય તે
વખતે ખરીદી કરવા ન કરવાની હીમત રહે છે—જ્યારે કીમત
ઘટે છે ત્યારે ખરીદી શકે છે ને વધે છે ત્યારે વેચી શકે છે. પરંતુ
અમે ઉપર કહી ગયા તે પ્રમાણે તેને કીમત ઘટી કે વધી તે

જાણવાને તે ચીજના કેટલાક વરસના ભાવની સરાસરી કીમત જાણવી જોઈએ છીએ. જ્યારે કોઈ ચીજનો ભાવ વધારે હોય છે ત્યારે તેની અપત વધારે સમજવી પણ તે વખતે ધંધા થોડો ચાલેછે. તેમજ ભાવ ઓછો હોય ત્યારે અપત હોતી નથી અને તેથી વેપારની મંદી હોયછે. એ પ્રમાણે ભાવ વધારે હોય છે ત્યારે ખરીદનાર હોયછે અને તે જોઈ આપણને પણ ખરીદવાનું મન થાયછે ને ભાવ થોડો હોય ત્યારે ખરીદનાર ન હોવાથી ખરીદવાને આપણી હીમત પણ ચાલતી નથી. માટે જે મ લશ્કરના સારા સરદાર થવાને, તેમ વેપારમાં સારા વેપારી કે સટાખોર થવાને હીમતની જરૂર છે. અને બંને જણાએ ઉપરના દેખાવથી ઉલટા ચાલવું જોઈએ છીએ. એટલે સાધારણ માણસોને દેખાય તેથી ઉલટા ચાલવું જોઈએ—જ્યારે કોઈ ખરીદ નહીં ત્યારે તેણે ખરીદવું જોઈએ અને જ્યારે કોઈ વેચે નહીં ત્યારે તેણે વેચવું જોઈએ. અને તોપણ એટો નક્કીજ કે જ્યારે કોઈ ચીજનો ભાવ પડે ત્યારે ખરીદવું અને વધે ત્યારે વેચવું.

ઉપરની ધણી ખરી વાત તૈયાર માલના સટાની છે—કોઈપણ જાતનો જથ્થાબંધ તૈયાર માલ ખરીદવાના સટાની છે. પણ એ વગર ખીજી જાતના સટા પણ થાયછે. એ સટા પણ અમુક ચીજનાજ હોય છે. મુંબાઈ, ભાવનગર વગેરે ઠેકાણે વરસાદની ઋતુમાં વરસાદનો સટો થશે. એટલે આકાશમાં વાદળો જોઈ તે ઉપરથી વરસાદ આવશે કે નહીં એવું ભવિષ્ય વરતવાનો સટો થાયછે. એવો સટો તો ખીલકુલ ભવિષ્યવાદીઓનો કે ખીન રોજગારી સટાખોરીઆઓનોજ છે. વળી વગર જોઈ ૩, મીલોના શેર વગેરેનો સટો વાયદાનો થાયછે. એટલે અમુક મુદતે અમુક ભાવે આટલું ૩ કે આટલા શેર આપવા કે લેવા એવો સટો થાયછે. અને તેના કબાલા થાયછે. પછી તે મુદતે રૂનો કે તે શેરનો જોડલો ભાવ હોય તે પ્રમાણે નફો ખોટ આપ લે કરે છે. પણ એ ભાવે કોઈને નફો ખોટ આપ લે કરવી ન હોય તો ખરીદ કરનાર ખરીદ આપનાર પાસેથી કબાલાના ભાવ પ્રમાણે

(૧૦૫)

તેટલો માલ પોતાને હવાલે કરી રૂપીઆ ગણી આપેછે.

ગમે તે જતનો ને ગમે તેવો સટો કરો પણ તે છેવટે સ-
ટાજ છે. એમાં જોખમ વધારે છે. ને રાત દીવસના ઉગ્ગરાનું કા-
મ છે. સટામાં ને સોરટીમાં થોડોજ ફેર છે. અમે એ બંને રીત
પસંદ કરતા નથી. તોપણ સટો કરવોજ હોયતો અમે ઉપર જે
વાતો લખીછે તે ઉપર તેણે પુરતું લક્ષ આપવું.

પ્રકરણ ૧૦ મું.

નાણાવડું.

પોતાના ઉપયોગ માટે કોઇની પાસેથી પૈસા ઉઘીના લઈ-
એ તેના ખદલામાં અમુક મુદતે લીધેલા નાણા કરતાં જેટલું વ-
ધારે આપીએ તેને વ્યાજ કહેછે. એ પૈસા ઉઘીના લેનારની જે-
વી સાખ હોય અથવા એ પૈસા જે કામમાં વાપરવાના હોય તે-
માં જેવો નફો થવાનો સંભવ હોય તે ઉપર વ્યાજના દરનો આ-
ધાર હોયછે. શક પડતા આશામીને કોઇ નાણાવટી અંગ ઉધાર
નાણા ધીરશે નહીં. અથવા ધીરશે તો સાનમાં કોઈ ચીજ મૂ-
કીને લેઇ જનાર, કરતાં વધારે વ્યાજ માગશે. ધંધા રોજગારમાં
જેમ નફો વધારે તેમ વ્યાજનો દર પણ વધારે હોય. વેપારીની
ચીજોનો ભાવ જે ધોરણ ઉપર વધે ઘટેછે, તેજ ધોરણ ઉપર વ્યા-
જનો દર પણ વધે ઘટેછે.

ખરું કહીએ તો વ્યાજ એ મુડી ઉપર ચોખો નફોછે. વ્યા-
જ લેનાર તે નાણાં વેપારમાં રોકે તેમાં જોખમ હોયછે, મહેનત
પડેછે ને હાંસીઆરી જોઇએ છીએ, ત્યારે તેને વ્યાજ ઉપરાંત
નફો મળેછે. આ ઉપરથી માલમ પડેછે કે કમાવાનો સલામત
રસ્તો વ્યાજવરાનોછે. વ્યાજવરામાં ધીરે ધીરે દોલત વધતી જાયછે,
કેમકે તેમાં જોખમ થોડું હોયછે. એક માણસ પચીસ વરસની
ઉમરે વીસહજાર રૂપિઆની પોતાની મુડી તથા દર વરસનું આ-
વતું વ્યાજ સાન રાખી પાંચ ટકાને વ્યાજે ધીરવામાં રોકે તો

પચાસ વરસની ઉમરે તેની મુડી વધીને ૬૭૦૦૦ કરતાં વધારે રૂપિયાની થાય. તેમાં પણ પોતાની જાતી મેહેનત અને અકલ-થી પોતાનું યુજ્જ્વળ ચલાવતાં જે વધે, તેતો જીવું. ઉપર કહેલો તેની મુડી ઉપર ચોખો નફો થયો ગણાય. તેને જદલે કોઈ વે-પારી જોખમ ખેડીને વેપાર કરવા માટે નાણાં વ્યાજે લેઈ પચી-સ વરસની ઉમરે વેપાર કરે તો તે પચાસ વરસની ઉમરે ઘણું કરીને વેપાર કરવાની શરૂઆતના વખત કરતાં પૈસાની ખામત-માં સારી સ્થિતિમાં નહીં હોય. વ્યાજ અને દુનિઆદારીમાં જરૂરી-આતી ચીજોની ખનાવટ એજ માત્ર કમાવાના સર્વોત્તમ સલામ-તી ભરેલા રસ્તા છે.

એ રીતે વ્યાજવટામાં પૈસા કમાવાનું ચોક્કસ છે ને વેપારમાં તેટલું ખાતરી ભરેલું નથી. માટે વેપારીએ અને તેટલા પ્રયત્ન-થી વ્યાજનો દર કમતી રાખવો જરૂરનો છે. આ પ્રમાણે કરવા સાર ક્રેડીટ સરકારે ધારા પસાર કરી વ્યાજનો દર નક્કી ઠ-રાવતી, અને એ દરથી વધારે લેનારનું કામ કાયદા વિરૂદ્ધ ગણા-તું. પણ હાલ ઘણા બુદ્ધિવાન માણસો એવો કાયદો સફળ થયો ગણતા નથી. તેઓ એમ ધારેછે કે તેથી વ્યાજ ઘટવાને જદલે ઉત્તરું વધેછે. સરકારે ઠરાવેલી તેરીખ કરતાં જગત ભાવ વધારે હોયછે ત્યારે ખીકણ માણસો નાણાં વ્યાજે ધીરતાં ખીએછે અને છાતીઘડા માણસો કાયદાની દરકાર નહીં કરતાં એ જોખમ ખે-ડવાના જદલામાં ઉત્તરું વધારે વ્યાજ લેછે. વળી સરકારી ધારો યુક્તિ પ્રયુક્તિથી તોડેછે; અને એ રીતે કાયદાની ખેદરકાર ક-રવાનું ઉત્તેજન મળેછે. તેમજ કાયદાના અંધનું દબાણ નહીં હોવાથી વેપાર વધારે વધેછે, એવો વેપારનો મૂળ પાયો કહેવા-યછે; તે તૂટેછે, માટે એવા કાયદા ન જોઈએ. જે વ્યાજનો દર ઘટાડવો હોય અને દુકાળના વખતમાં ધીરનારાની સંખ્યા વધારી આદત અટકાવવી હોય તો એવા કાયદા નજ જોઈએ. ઈંગ્લાંડ ને અમેરિકાના ઘણા બુદ્ધિવાન પુરોષોની દલીલો ધ્યાનમાં લેતાં જ-ણાયછે કે એવા કાયદા નજ જોઈએ. ક્રેડીટ દેશમાં એવા કાયદા

હત તે હાલ અંધ કરેલા છે. મુસલમાનોમાં વ્યાજ લેવું ધર્મ વિરુદ્ધ ગણાય છે. ઈંગ્લાંડમાં અમુક વ્યાજ લેવું એવું હતું, પણ હાલમાં છૂટ છે.

જો આપણે ધીરેલા નાણા ઉપર વ્યાજ લેવાનું કમુલ રાખીએ તો પછી કોઈ પણ વાજખી ઉપાયથી બધે ઠેકાણે એક સરખું વ્યાજતો થઈ શકવાનું નહીં. વધતું ઓછું વ્યાજ તો રહેવાનું. એક ઠેકાણે વધારે તો એક ઠેકાણે ઓછું વ્યાજ હોય. ઓછું વતુ વ્યાજ માત્ર મુકામલાથી ગણાય. વ્યાજનો દર એક ઠેકાણે ભારે ગણાતો હશે તે ખીજે ઠેકાણે હલકો ગણાતો હશે. ઉમરેડમાં વેપારીમાં વ્યાજનો દર આઠ આના ભારે ગણાય છે; પણ મુંબાઈમાં આઠ આનાનું વ્યાજ હલકું ગણાય છે. માટે વ્યાજનો દર સર્વત્ર એક કરવાનું બનવું અશક્ય છે. પરંતુ વ્યાજ આપવું એ નાણાની ધીરધાર કરવાનો સૌથી સહેલો રસ્તો છે. સઘળા જણ જણે છે કે છ મહીનાની મુદતે નાણાં આપવાની સરતે લીધેલા માલની કીમત કરતાં રોકડેથી લીધેલા માલની કીમત સૈકડે ચાર પાંચ ટકા ઓછી બેસવાની. વળી રોકડા પૈસા હોય તો આખા બજારમાંથી પોતાને ગોઠે ત્યાંથી માલ લેવાય, પણ ઉધાર લેનારને તો પોતાનો ઓળખીતો કે શેઠ જે હોય તેને ત્યાંથી લેવાય. અને તેથી તેને ભાવ પણ વધારે બેસે. રોકડેથી લેનાર તો જ્યાં સારું ને સસ્તું મળે ત્યાંથી લેઈ શકે. ત્યારે વેપારીઓ વ્યાજ નાણાં લેઈને પણ તેમને વધારે નફો થાય માટે રોકડેથી માલ લે તેમાં શી નવાઈ છે !

કેટલાક જણા નાણાવટીને ત્યાંથી નાણાં વ્યાજે લેઈ ખીજા લોકોને વ્યાજે ધીરે છે. પોતાને જે વ્યાજ બેસતું હોય તે કરતાં જેટલું વધારે વ્યાજ ઉપજાવે તેટલો તેમને નફો રહે છે. આવા લોકો આપણા દેશમાં કાંધીઆને નામે પણ ઓળખાય છે. નાણાવટી પેઢીઓ નીકળવાથી વેપારની સુગમતા વધે છે અને માલ એક હાથમાંથી ખીજા હાથમાં જલદીથી જઈ શકે છે. અદલાબદલી કરવાનું જેમ વધું તેમ તેની સુગમતા સારૂ નાણાવટી પેઢીઓની જરૂર પડેલી જણાય છે.

પ્રાચીન કાળમાં જ્યારે વસ્તી થોડી હશે ત્યારે એક ખીજા-
ને જોઈતી ચીજ પોતાના માલની અદલાબદલીથી થતી હશે.
એક ખેડુતને લૂગડાં જોઈતાં હોય તો વણકરને ત્યાં જઈ દાણા
આપીને લેઈ આવવાં પડતાં હશે. પણ જેમ વસ્તી વધતી ગઈ
તેમ તેમ માલની અદલાબદલી કરવાની સુગમતા કરવાની જ-
રૂર પડી હશે. અને એ રીતે ધાતુનું નાણું દાખલ થયું હશે. પ-
રદેશથી માલ લાવવા લેઈ જવામાં ધાતુનું નાણું લેઈ જવાની
અડચણ પડી હશે ત્યારે નાણાની હુંડીઓ ચાલતી થઈ હશે. એ
હુંડીઓથી વેપારને સુગમતા અને ઉત્તેજન મળ્યું. કેમકે હુંડીઓ-
માં જેટલું નાણું રોકાય તેટલું રોકડ નાણું દેશના ખીજા વેપા-
રમાં રોકાય અને તેથી તે નાણાના વ્યાજ જેટલો દેશની દોલ-
તમાં વધારો થાય. ધારો કે હિંદુસ્તાનમાં પચાસ કરોડનો વેપા-
ર ચાલે છે તેમાંથી ત્રીશ કરોડ રૂપિયા વારા ફરતી હુંડીઓમાં
રોકાય છે, તો હિંદુસ્તાનના પચાસ કરોડ રૂપિયા વડે ૮૦ કરો-
ડનો વેપાર થાય. એટલે એ ત્રીશ કરોડના વધારાનો વ્યાજનો
કે નફાનો દેશની દોલતમાં વધારો થાય. ઈંગ્લાંડમાં પ્રથમ હુંડી-
ઓ ચાલતી એટલુંજ નહીં પણ તે હુંડીઓ વેચાતી. એ ધારો
ચીફ જસ્ટીસ હોદ્દો રદ કરી હુંડીઓનું વેચાણ અટકાવ્યું. પણ
તેથી વેપારને એટલી અડચણ પહોંચી કે છેવટે એ કાયદો રદ
કરી હુંડીના વેચાણની છૂટ મૂકવી પડી. એ છૂટથીજ વિશેષે કરીને
ઈંગ્લાંડ વેપારમાં ને તેથી દોલતમાં ખીજા દેશો કરતાં આટલી
સરસાઈ ભોગવે છે.

આ વાતથી જણાય છે કે દેશની વેપાર સંબંધી ચડતી થ-
વાનો પાયો નાણાવટીની પેઢીઓ ઉપર રહેલો છે. તેથી જેમ જે
દેશમાં નાણાવટીની પેઢીઓ વધારે તેમ તે દેશ વિદ્યા, હુન્નર,
કારખાનાં ને ખેતીઆદિમાં ચઢીઆતો હોય એમ કહેવાય. એમ
નથી કે નાણાવટીની દુકાનોથી વિદ્યા હુન્નરાદિ ન હોય તે થાય
છે. પણ નાણાવટીની પેઢીઓનો ડહાપણથી ઉપયોગ કરવામાં આ-
વે તો વિદ્યા, હુન્નરાદિને ઉત્તેજન મળે છે. જો કે ખેતી નાણાવ-

ટીની પેઢીઓ સ્થાપવાનો મૂળ પાયો છે. તોપણ વેપાર એ એવી પેઢીઓનો મૂખ્ય આધાર છે. એ ઉપરથી માલમ પડે છે કે કોઈ દેશ ખેતીમાં ને વેપારમાં જેમ બહુ આગળ વધે, તેમ નાણાવટીની પેઢીઓને ઘણું કામ અને નફો મળે. અને તે પ્રમાણમાં ઇંગ્લાંડ ને ફ્રાંસની માફક નાણાનો કીમત પણ ઘટે; તેમજ જેમ કોઈ દેશનો વેપાર ને ખેતી નજીવી જેવી હોય તેમ તે દેશમાં નાણાવટીની પેઢીઓ ઓછી હોય અને તેમના વ્યાજનો દર હિંદુસ્તાન ને ચીનની પેઠે વધારે હોય. માટે જેમ જ્યાં નાણાવટીની પેઢીઓ વધારે હોય તેમ ત્યાંના રહેવાસીઓને વધારે લાભ થાય. એ પેઢીઓને જેમ છૂટ વધારે તેમ વ્યાજનો દર ઓછો.

નાણા ધીરનારની પેઢીઓ બે પ્રકારની છે. ખાનગી અને કંપનીની. એ દરેક પ્રકારના કેટલાક હુંડીઓ લખે છે. પહેલા પ્રકારની પેઢીઓ કોઈ એક અથવા સાત કરતાં ઓછા આશામી એ મળીને કહાડેલી હોય છે. અને તેનો વહીવટ શેઠના કે ભાગીદારોમાંના એક જણની દેખરેખ નીચે તેનો મુનીમ ચલાવે છે. અને ખીજા પ્રકારની પેઢીઓ ભાગીદારોએ નીમેલા ડીરેક્ટરોની બેઠેની દેખરેખ નીચે ચાલે છે. તેઓ બેંકના ધારા પ્રમાણે અને તે બેંકના લેખ પ્રમાણે વહીવટ ચલાવે છે; તથા કંપનીના લાભો સાચવે છે. તેમને ઘણી સત્તા આપેલી હોય છે. માણસો રાખવાં ને કહાડવાં, નાણાં ધીરવાં અને ભાવ ઠરાવવો, તથા દરેક પ્રકારનું બેંકનું કામ કરવાનું તેમના હાથમાં છે. આ બધું કામ કરવાને ડીરેક્ટરો, મેનેજર (વહીવટદાર) નીમે છે. એ વહીવટદારોનું કામ પોતાના અનુભવ પ્રમાણે બેંકનો વહીવટ ચલાવવાનું છે. વહીવટદારો ઉપર દેખરેખ રાખવાને ઇન્સ્પેક્ટરો (તપાસનાર) નીમેલા હોય છે. તેઓ વખતે વખત તે બેંકની શાખા તપાસે છે, અને ત્યાંના વહીવટની લાયકી નાલાયકી વિષે ડીરેક્ટરોને રીપોર્ટ કરે છે. આ અને ખીજા રીપોર્ટો શાખાઓ તરફથી આવે તે ઉપરથી ડીરેક્ટરો બેંકનું કુલ કામ ચાલે છે તેનું તોલ કરે છે. આદ વરસની આવક જવકનું ને ઓખા નફા હીસાબનું સર્વાયુ તૈયાર કરે છે. એ

હીસાબ તપાસવાને માટે ઓડીટરો (હીસાબ તપાસનાર) નીમ્મેલા હોયછે. તેમના તપાસ્યા પછી એ સર્વાયુ તૈયાર કરવામાં આવે છે અને તે બધા ભાગીદારોને બતાવવામાં આવેછે. એ પ્રમાણે બીજા પ્રકારની પેઢીઓનો દર વર્ષે કુલો વેપાર ચાલેછે, કેટલો નફો મળેછે, તે લોકોને જણાવવામાં આવેછે, પણ પહેલા પ્રકારની પેઢીઓની તો એવી કોઈ વાત લોકોના જણવામાં આવતી નથી. એજ એ બે પ્રકારની પેઢીઓમાં મોટો તફાવત છે. આવી ઉપયોગી પેઢીઓને સરકારે ઉત્તેજન આપવું જોઈએ. કેમકે એવી પેઢીઓથી દેશની આબાદી વધવાનાં સાધનો વધેછે અને દેશની વધારાની મુડી બ્યાજે મૂકવાની સલામત જગા મળેછે.

બીજા પ્રકારની પેઢીઓ ખેતીને અને વેપારને બહુ લાભકારી તથા સલામત છે, એવું સર રાબર્ટ પીલનું પણ કહેવું હતું. અને તેજ ઉપરથી સન ૧૮૪૪ માં એણે એક કાયદો કર્યો કે હુંડીઓ લખનારી કોઈ નવી પહેડી કહાવી નહીં. અને હાલ જે છે તેમણે અમુક મુદતમાં અમુક રકમનીજ હુંડીઓ લખવી, તેથી વધારે લખનારને સજા થશે. આ પ્રમાણે કરવાની મતલબ એટલીજ હતી કે પહેલા પ્રકારની પેઢીઓ નવી નીકળે નહીં અને જે હોય તેનો નફો કમી થવાથી ધીરે ધીરે તે પેઢીઓ બંધ થઈ બીજા પ્રકારની પેઢીઓમાં જોડાઈ જાય. સર રાબર્ટ પીલના સમજવામાં હતું કે બીજા પ્રકારની પેઢીઓ એ પાણીના કુંડ જેવી છે. એ કુંડમાં પાણી નહીં આવે તો હોજ સુકાઈ જશે. માટે તેમાં પાણી આવવાના રસ્તા ખુલા રહેવા જોઈએ. જેમ એ કુંડમાં પાણી વધારે આવશે તેમ તે બરપુર વધારે રહેશે. અને એજ વિચારથી એણે એ કાયદો કર્યો હતો. એ કાયદાનું બંધારણ ૧ લા પ્રકારની હલકી પેઢીઓ તોડવાનું ને બીજા પ્રકારની પેઢીઓને ઉત્તેજન આપવાનું હતું.

બેંકવાળાનું કામ છે કે તેણે થોડામાં થોડી તેરીએ રૂપિયા મેળવીને વધારેમાં વધારે વ્યાજ ઉપજાવવું. કેમકે એ બેનો તફાવત તે તેનો નફો છે. પણ એવી બેંકો એક જગાએ ધણી હો-

વાથી રૂપિઆ લેવામાં ને ધીરવામાં વ્યાજનો ઝાઝો તફાવત રહે-
તો નથી. બેંકવાળા એક જણના પૈસા લેઈને ખીજને ધીરનારા
છે. એવી બેંકા જ્યાં હોય તે ભાગને ઘણો લાભ થાયછે. એવી
પેઢીઓમાં રોકડ નાણું જેટલું જોઈએ તેટલું, જ્યારે જોઈએ ત્યારે
મળી શકેછે. તેથી જેની પાસે રોકડ થોડું હોય તે વેપાર અર્થે
નાણું બેંકમાંથી પોત પોતાની શક્તિ મુજબ મેળવી શકેછે. અને
એ રીતે વેપારને ઉત્તેજન મળી તે ભાગની સ્થિતિ સુધરેછે. વળી
કોઈ ચીજનો ભાવ નરમ પડ્યાથી વેપારીઓ તેનો લાભ લેઈ
વધારે નફો મેળવી શકેછે. પણ જો નજીકમાં ધીરનારા બેંકવાળા
નહોત તો એ લાભ લેઈ શકાત નહીં. એ રીતે અને જણને ન-
ફો મળેછે. બેંકવાળાને નાણાં ધીરવાથી તેનું વ્યાજ ઉપજેછે, તે
નાણાં વ્યાજ લેનાર વેપારીને નફો મળેછે. તેમજ બેંક પણ સો-
કનાં નાણાં જરૂર વખતે વધારે વ્યાજ આપવાનો ઠરાવ કરીને
પણ રાખેછે, તેથી લોકોને નફો થાયછે તેનો જૂદો. જો બેંકમાં-
થી નાણાં લેનાર નહોય, તો બેંકને પોતાનાં નાણાં ખાંધી મૂકવાં
પડે અને તેથી બેંક નવાં નાણાં વ્યાજ રાખે નહીં કે વધારે વ્યા-
જ આપીને નાણાં લે નહીં.

વેપારીઓનો ને બેંકનો ધારો એવો છે કે જો બેંકમાંથી
નાણાં જોઈતાં હોય તે લેવા જાય ત્યારે તેના બે સારા આશામી
જમીન લેછે અગર લેવા જનારની સારી આંટ હોય તો બેંક તેની
શક્તિના પ્રમાણમાં અમુક રકમ સુધીનું લખત લખાવી લેઈ તે
પૈકી તેને જોઈએ તેટલા રૂપિઆ ધીરેછે. એટલે વેપારી અમુક
મુદતની હુંડી લખી આપીને તેના રૂપિઆ લેઈ જાયછે. એ રૂ-
પિઆ માલની ખરીદીમાં રોકેછે, અને ઠરાવેલી મુદતમાં માલ
વેચી તેના ઉપજેલા રૂપિઆ બેંકવાળાને આપેછે. આ પ્રમાણે હો-
વાથી વેપારીને પોતાનો માલ જેમ અને તેમ જલદી થોડે નફે
વેચવામાં લાભ થાયછે. કેમકે વધારે નફો મેળવવાની લાલચમાં
માલ રાખી મૂકવાથી ખીજે માલ ખરીદાતો નથી. હાંશીઆર વે-
પારી તો એકવાર લીધેલો માલ થોડે નફે વેચી વળી તેટલીજ

મુડીમાં ખીજો માલ લેઈ તે પણ થોડે નફે વેચી મારેછે ને મુદત થએથી બેંકના રૂપિયા ભરેછે. બેંકને પણ હુંડીની મુદત જેમ હુંકી તેમ લાભ વધારે છે. એક વેપારી એક મહિનાની મુદતની દશ હજારની હુંડી લખીને રૂપિયા લેઈ ગયો તે રૂપિયાનો માલ સેંકડે એક ટકા નફા ખર્ચને રોકડેથી વેચ્યો. વળી ખીજો લઈ તેપણુ એટલે નફે વેચી દીધો. તેણે એક મહીનામાં ચાર વાર માલ વેચ્યાથી બેંકવાળાને જેટલું વ્યાજ કે ડીસક્રૉટ આપવાનું હતું તેટલામાં ચારસેં રૂપિયા મેળવ્યા ને બેંકને ડીસક્રૉટ સાથે રૂપિયા આપી આવ્યો. વળી ખીજી વાર હુંડી આપી રૂપિયા લાવી એજ પ્રમાણે રોકડેથી વેપાર કર્યો તો વળી ચારસેં મળ્યા તે લઈ બેંકના બેંકને આપી આવ્યો. એ રીતે એણે આઠસેં રૂપિયા મેળવ્યા ને બેંકને બે વાર ડીસક્રૉટ ને વ્યાજ મળ્યું. ખી. જો એક વેપારી બે માસની મુદતની દશ હજારની હુંડી આપી રૂપિયા લાવ્યો. તેણે વધારે નફાની લાલચે પોતે લીધેલો માલ ચાર ટકા નફા લઈને બે મહીનાની મુદતે વેચ્યો તો ચારસેં નફા મળ્યો. તેમાંથી બેંકને ડીસક્રૉટ ને વ્યાજ આપી આવ્યો. આ બે વેપારીમાં પહેલાને વધારે નફા મળ્યો ને બેંકને બેવાર ડીસક્રૉટ મળ્યું. તેથી બેંક પણ પહેલા વેપારીને વધારે ખુશીથી નાણું ધીરે. માટે થોડે નફે પણ રોકડેથી માલ વેચનાર વેપારી પોતાને અને બેંકને બંનેને લાભ કરી શકે છે. વળી નાણાંનો ધણીવાર બદલો થવામાં વેપાર પણ બોહોજો થાય છે. થોડી થોડી મુદતે લખત કરી આપવામાં સ્ટામ્પનું ખર્ચ વધારે પડે છે, તેમ બેંકમાંથી ઉપાડેલાં નાણાં ભરવાની મુદત સાચવવાની કાળજી રાખવી પડે છે. પણ એ ખર્ચ અને હરકત ધણા નફા આગળ કાંઈ વિશાતમાં નથી. વધારે નફા લેવાની આશાએ ખરીદ કરેલો માલ ઘણા દિવસ સુધી રાખી મૂકવામાં અસમાની સુલતાની થવાનું જોખમ રહે છે અને હુંકી મુદતના વેપારીને તેવું જોખમ ખેડવું પડતું નથી. લાંબી મુદતની હુંડીઓ આપનારને હુંકી મુદતવાળા કરતાં બેંકને વ્યાજનો દર કાંઈક વધારે આપવો પડે છે. કેમકે

એક લાંબી મુદત સુધી રૂપિયા ધીરી તે વેપારીની સલામતીને જોખમનો પ્રથમથી વિચાર કરે છે. એટલે હુંકી મુદતવાળાને વ્યાજના દરનો થોડો ઘણો પણ લાભ થાય છે. એ લાભનો વિચાર કરીએ તો તેને સ્ટાંપ ભરવો પડે છે તે ભારે ગણાય નહિ.

પ્રકરણ ૧૧ મું.

શોધ ને સનંદી દવાથી પૈસા મેળવવા.

આ ચાલ પરદેશી છે. આપણા દેશમાં કોઇએ નવી શોધ કરી હોય કે નવી દવા જોળી કહાડી હોય તો તે કોઈને ખતાવશે નહિ. તે દવા કે શોધ તે સુવાથી તેની પાછળ જશે. તેમ એ દવા કે શોધનો પોતે જાતે ઉપયોગ કરવા માટે સરકારમાં અરજ કરી સનંદ—પટો—પોતાના સિવાય બીજાને કોઇ એવી દવા ખનાવે નહિ કે એ શોધ જોવો સંચો કે હથીઆર કરે નહિ એવો હક મેળવવાનો પણ ચાલ નથી. અમારે કહેવું જોઈએ કે જ્યાં એ ચાલ છે ત્યાં એ ચાલનો એટલો ઉપયોગ થાય છે કે તેથી ઘણા દાખલામાં ફાયદાને બદલે દુનિયાને નુકસાન થયું છે. પોતાની દવા માટે ઘણીવાર તો એવાં જૂઠાં બાંકાં ઝૂંકવામાં આવે છે કે તેથી દુનિયાં ભોળવાઈને છેતરાઈ જાય છે. એક સાધારણ દવા માટે એટલી જાહેર ખબરો આપે છે અને તે જાહેર ખબરોમાં એટલું જૂઠાણું વાપરે છે કે માણસ તે વાંચતાં ભોળવાઈને તે દવા લેવા માટે લલચાય એમાં શક નથી. જાહેર ખબરો પણ આખી દુનિયામાં ફેલાવી દે છે. અમેરિકાની જાહેર ખબર લિંદમાં તો શું પણ પાસિફિક મહાસાગરના નાનામાં નાના બેટમાં પણ ફેલાવાને ચૂકતા નથી. એમનું પ્રથમ એ પ્રમાણે કરેલું ખર્ચ સફળ થાય છે, અને ઘણા માણસો એ પ્રમાણે કરવાથી ધનવાન થયાના દાખલા મશહુર છે. કેમકે માણસને સૌથી વડાલું શરીર રક્ષણ છે. તનદુરસ્તી માટે માણસો હજારો ને લાખો રૂપિયા ખર્ચવાને તૈયાર થાય છે. માણસ ભાત ભાતની ખાવા પી-

વાની વસ્તુથી, કૃપથથી ને લાલચોથી લલચાઈને ભિન્ન ભિન્ન રોગને ધણીવાર તામે થાયછે. એમ બનેછે ત્યારે તે, તે મટાડવાના ઉપાયો શોધવા મંડી જાયછે. એ શોધમાં જો સહેલો, સસ્તો ને સુતરો ઉપાય મળી આવે તો તે કરવાને તત્પર થાયછે. એ પ્રમાણે ફેલાવો પામેલી જાહેર ખબરમાંની કોઈ તેના વાંચવામાં કે સાંભળવામાં આવેછે કે તરત પૈસા મોકલી તે મંગાવી લેછે. દવાવાળાને તો પૈસા મળેછે. પછી રોગીને રોગ મટે તોપણ ભલે ને ન મટે તોપણ ભલે. એક દવાની જાહેર ખબર વાંચશો તો તરેહ તરેહનાં, ગમે તે કારણથી થતા પેટનાં દરદો મટાડેછે એમ જણાશે. તો બીજી દવા હજાર જાતનાં માથાનાં દુઃખો મટાડે છે એવું વાંચશો. એક દવાથી દૃઢ્યનાં દરદો મટતાં જણાશે તો બીજીથી દીર્ઘાયુષ્ય મળતો જણાશે. આ પ્રમાણે જાહેર ખબરો સ્તુતિથી ભરેલી છતાં તેમાંથી થોડીજ દવાથી કોઈ દરદ ઉપર થોડી અસર થાયછે. આટલું છતાં પણ આવા દુનિઆના ધુતારા ધનવાન થાયછે એમાં લગારે શક નથી.

આવી જાતની દવાની જાહેર ખબરો બહાર પડતા અગાઉ, દુનિઆના લાભની ખાતર માણસ જાતની સ્વતંત્રતા ઉપર અટકાવ મૂકવાની એક જરૂર છે. કોઈ જ્યારે તેમને મળેલી સ્વતંત્રતાનો ગેરઉપયોગ કરે ત્યારે તેનો અટકાવ કરવો એ તે કોઈના રક્ષકનું કામ છે. દરેક દેશમાં એવી કોઈ જાહેર ખબર છપાવવામાં આવે તે અગાઉથી તે દેશની સરકારે પ્રમાણિક ડાક્ટરોની નીમેલી કમીટીમાં તે દવાની તપાસ કરાવવી કે કયા કયા રોગો ઉપર તે દવા અકસીર લાગુ પડેછે, પછી એ રોગો એ દવા મટાડશે એવું જાહેર ખબરોમાં લખવાની પરવાનગી આપવી. ડાક્ટરોની કમીટીએ તપાસ્યા વગરની કોઈ જાહેર ખબર બહાર પડવા દેવી નહિ. એવો ઠરાવ કરવાથી આજના ધુતારા એ રસ્તો છોડી દેઈ બીજા પ્રમાણિક ધંધે લાગશે, ખરી ઉપયોગી દવા જાહેરમાં આવી ખરા શોધકોને લાભ થશે અને તેથી નવી નવી દવાઓની શોધ કરી પ્રસિધ્ધિમાં લાવી પૈસા કમાવાને મા-

ભુસો લોભાશે. ખોટા ભેગું ખરૂં પણ તણાયાથી પ્રમાણિક મા-
ભુસોની ખરી શોધ પણ ખોટા જેવીજ ગણાય છે, બલકે ખોટાં
વખાણ કરનારા ગમ્પીદાસોનો માલ બહુ ખપેછે ને ધણું કમાય
છે, ને ખરા પ્રમાણિક જનોનો માલ કપાટોમાં કે સીસાઓમાં
પડ્યો રહેછે ને ઉલટું નુકશાન ખમવું પડેછે, કે તેમને પણ અ-
પ્રમાણિક રસ્તો લેવો પડેછે. માટે દવાની જાહેર ખર્ચો ઉપર
દરેક દેશની સરકારોએ ઉપલું બંધન મૂકવું અવશ્યનુંછે. કે જે-
થી માણસો પ્રમાણિક થાય ને પ્રમાણિક રસ્તે કમાતાં શીખે,
એટલુંજ નહીં પરંતુ એવા જાંટ વૈદોથી હજારો ને લાખો ભોળા
નિરપરાધીઓ માર્યા જાયછે તે અટકે.

આપણા દેશમાં ઘણા ખાનગી વૈદો અને જંગલના બીલ
આદિ લોકો કેટલીક વનસ્પતિની દવા એવી સારી જાણેછે કે તે-
વી દવા ઘણા વિદ્વાન ડાક્ટરોની લાંબી મુદતની શોધોથી પણ પ્ર-
સિદ્ધિમાં આવી નથી. તેમ આપણા દેશમાં એવા પણ ઘણા જાં-
ટ વૈદોછે કે જેનાથી હજારો જીવની હાની થાયછે, છતાં તેવા
જાંટ વૈદો પરદેશી જાંટ વૈદો જેવા જાહેરમાં આવેલા ગમ્પીદાસો
ન હોવાથી તેઓ માત્ર તેમના ગામમાંજ નુકશાની કરી શકેછે.
સુધરેલા દેશના ધુતારાનો ઉજળો ધુર્ત રસ્તો તેમને આવડતો ન-
થી, એ સાચુંછે. તથાપિ તેમને તે રસ્તો માલમ પડવાના તથા
તેઓ તે રસ્તે જલદીથી ચઢવાનાં ચિન્હ જણાયછે. માટેજ એ
રસ્તે જતાં એવા ધુતારા બંધ થાય એવી સૂચના અમને ઉપર
આપવાની જરૂર જણાયછે. પરંતુ બીજી રીતે જોતાં ધુતવાના સુ-
ધરેલા રસ્તા માલમ નહિ હોવાથી તથા કેટલાક ખોટા વહેમ હો-
વાથી જે સારી દવાઓ અધારામાં રહી ગએલીછે તથા ઘણી
તો તે જાણનારાની સાથેજ નાશ પામેછે તેવી દવા અજવાળા-
માં આવે એવા પણ પ્રયત્ન થવાની જરૂરછે. એવા માણસો જા-
હેરમાં આવવાની હીમત નકરે, પોતાની દવા જાહેરમાં આવવાથી
પોતાની કમાઈ બંધ થશે એવું અજ્ઞાન ટળી ઉલટી વધારે કમા-
ઈ થશે એવું સમજે તથા દીન પ્રતિદીન નવી નવી વનસ્પતિની

દવાઓ ખોળી કહાડી જાહેરમાં મૂકતા જાય એવા ઉપાયો યોજવાની આવશ્યકતા છે. એવી દવા જાણનારાની દવાની તપાસ કરાવી તે સારી છે એવી ખાત્રી થાયતો તે શાની છે તે જાણવાને બદલે તે દવા વેચવાનું તેનેજ પેટંટ આપવું, સરકારી અમલદારો મારફત તેમને પેટંટ એટલે શું તેની સમજણ અપાવવી, તથા પેટંટ મળ્યાથી તેમની દવા એજ બનાવી કે વેચી શકશે તથા તેઓ એકજ જગાએ દવા કર્યાથી જેટલું કમાય છે તે કરતાં દેશ પરદેશ તેમની દવા જવાથી ઘણી કમાઈ થશે તે સમજાવવું અને તેમની દવાનો જાનરમાં કેવી રીતે કરવાથી વધારે ઉઠાવ થશે તે સૂચવવું. આમ થવાથી ખરી દવા જાહેરમાં આવશે અને એકનું જોયાથી બીજા તે પ્રમાણે કરવાને લલચાઈ હાલ જે ઘણી જંગલી દવાઓ છૂપાઈ રહી છે તે જાહેરમાં આવી લોકોને ઘણો લાભ કરશે. તથા ખોટી, જૂઠી ને ખોટાં બુલ્બુગાં ટુંકનારાની દવાઓ બંધ થઈ લોકોને થતું પૈસાનું ને જાનનું નુકશાન અટકશે.

નવા નવા સંચાને નમુના બનાવી તેની સનંદ મેળવી કમાઈ કરવી એ પણ આપણો દેશ રીવાજ નથી, એટલુંજ નહિ પણ એ રીવાજ હજી આપણા દેશમાં દાખલ એ થયો નથી. હમણાં હમણાંમાં એટલા બધા નવિન સંચાઓ, બનાવટો ને નમુના શોધાયાં છે કે તેની નોંધ કરવી એ પણ ઘણું મુશ્કેલ કામ છે. પોતાની શોધનો પોતાનેજ લાભ મળે માટે તેઓ સનંદ મેળવે છે અને પછી તે શોધ જાહેરમાં લાવવાને અનેક યુક્તિઓ કામે લગાડે છે. દરેક ફેલાયલા ન્યુસપેપરમાં જાહેર ખબરો આપે છે, એ શોધ શા ઉપયોગની ને કેટલા ઉપયોગની છે, તેથી કેવા કેવા લાભ થશે, એવી જાતની બીજા કરતાં શી બાબતમાં કેટલી ચટ્ટી છે ને કેટલો વધારે લાભ આપે એવી છે, તેની વિગતવાર હકીકતનાં હેડબીલો લાખોબંધ છપાવીને જાહેર માણસોને, જાહેર જગાઓમાં મફત મોકલે છે. તે શોધની સાથે રાખે છે. ન્યુસપેપરમાં છપાવે છે. જાહેર પુરષો પાસેથી સર્ટિફિકેટો મેળવી છપાવી તે સામેલ રાખે છે, ઇત્યાદિ ઉપાયોથી તે શોધ પ્રસિદ્ધિમાં લાવે-

છે, અને કમાઈ કરેછે. પણ અમારે કહેવું જોઈએ કે એવી નવીન શોધ કરનારાનો ઘણો શ્રમ ને ઘણું નાણું તે શોધ કરવા પાછળ ખર્ચેલું ઘણીવાર નકામું જાયછે. સંકેતે થોડાજ માણસો નવિન શોધમાં પ્રતેહ મેળવેછે ને તેમાંથી થોડાજ નફાકારક શોધ કરી શાયદો મેળવેછે.

આપણા દેશમાં તો તે રિવાજજ નથી, એમ નથી. પણ આપણા લોકોની નવીન શોધ કરવાની શક્તિ નથી. નવીન શોધ કરી શકે એવા કારીગરોને કેળવણી મળી હોતી નથી. તેઓ સાહસિક, દૃઢતાવાળા કે મંડ્યા રહે એવા આગ્રહી નથી. આ કારણોથી આપણો દેશ કારીગરીમાં પાછળ પડ્યોછે. ઉપલાં કારણોથી નવિન શોધ થતી નથી ને જૂનાં સંચા કામ નવાંની આગળ ટકી શકતાં નથી, તેથી આપણે પરદેશની ઘણી ખરી કારીગરી ઉપર આધાર રાખવો પડેછે. પણ તેથી પરિણામે આપણા દેશને નુકશાનના ખાડામાં પડવું પડ્યુંછે ને પડેછે. માટે આ વિષય આ દેશી લોકે તાકીદે લક્ષ આપવું જરૂરનુંછે.

પ્રથમ આ દેશના કારીગરોને એ જાતની કેળવણી મળવી જોઈએ અને તે સાથે એ કેળવણી આપનાર સાધનો પૂરાં પાડવાં જોઈએ. પછી એમાંના ચાલાક કારીગરોને અમુક સંસારોપયોગી ને વ્યવહારોપયોગી બાબતોમાં અમુક પ્રકારની નવિન શોધ કે કારીગરીમાં સુધારો કરવાને ઉત્તેજન ને મદદ આપવી. તેમને નિરાશ થવાનો વખત આવે ત્યારે ત્યારે તેને ધીરજ આપી મંડ્યા રહેવાને સમજાવવો. જ્યારે કાંઈ નવિન કરી લાવે ત્યારે તેનો લાભ તેનેજ મળે તેવી સરકારથી સંનદ આપવી. તેની કારીગરી દેશ પરદેશમાં જાહેરમાં લાવવાની ઉપર કહેલી કે એવીજ બીજી યુક્તિઓ તેને બતાવવી, કે આપણેજ તેને મદદ કરવી. આ પ્રકારે શરૂઆત કર્યા પછી આ દેશના હિતેચ્છુઓને ઝાઝી મહેનત પડશે નહિ. રસ્તે પડ્યા પછી એકનું જોઈને બીજો ને તેનું જોઈને ત્રીજો, તે પ્રકારે બીજી નવિન શોધ કે સુધારો કરવાને લલચાશે ને પરિણામે આપણે પરદેશી કારીગરી ઉપર આ-

ધાર રાખનાર થઈ ગયા છીએ તેને બદલે આપણે આપણી દેશી ચીજો ઉપર આધાર રાખનારા થઈશું. અલગત કોષ્ટ પ્રકારની નવિન શોધ કે સુધારો થાય ત્યારે આ દેશી લોકોએ કાંઈ નહિ તો તેને ઉત્તેજન આપવા માટે પણ તેની તે વસ્તુઓની ખરીદી કરવી જોઈએ. થોડી મેંઘી હોય તોપણ પ્રથમ આશ્રય આપ્યાથી આગળ ઉપર તેજ તમને પરદેશી કરતાં સોંધી ચીજો આપી શકશે. પણ આટલું થતાં તેઓ છોતરપંડી કરીને કે વિશ્વાસઘાત કરીને ધન મેળવવાનેરસ્તે ન ચઢે તેની સંભાળ અચૂક રાખવી જોઈએ.

પ્રકરણ ૧૨ મું.

કોડાધિપતિ કમ થવાય.

ધન મેળવી ધનાઢ્ય થએલામાંથી ઘણા જણાએ તે વિષે પોતાના નીયમો બતાવ્યા છે જે નિયમોને તેઓ પોતે ધનાઢ્ય થયા તેનો મૂખ્ય રસ્તો સમજે છે. જુદા જુદા ધનવાનોના એ નિયમો આ ઠેકાણે એકઠા કર્યાથી આપણને તે રમુજની સાથે શીખામણ આપશે એમ અમે ધારીએ છીએ.

રાયચાંદડ જે આખી દુનિઆમાં ધનવાન થઈ ગયો છે તે નીચે લખેલા નિયમો પાળતો હતો એમ કહેવાય છે.

૧. “મેં મારા કારીગરનેજ ધરાક કર્યો. એટલે કાચો માલ ને રંગ મેં મારા કારીગરોને આણી આપી નફા લીધો અને તેનો તૈયાર થએલો માલ તેની પાસેથી ખરીદી નફા લઈ વેચ્યો એટલે એક માલમાં મને તેવડો નફો મળ્યો.

૨. “જેમ બને તેમ જલદીથી માલ વેચીને નફો લેતો.”

૩. “અભાગ્યા માણસ સાથે કે અપશુકનીઆળ જગાએ કામ પાડવું નહિ. મેં એવા ઘણા હોંશીઆર માણસો જોયા છે કે જેના પગમાં જેડા પણ ન હોય. તેમની શીખામણ સારી લાગે પણ નસીબ જેને ચારી આપે નહીં તેની સાથે મેં કદી કામ પાડ્યું નથી. તેઓ પોતાનુંજ પૂરું ન કરી શકે તો માફ શું સાફ કરી શકે?”

૪. “સાવધ ને છાતીધડા થવું” ધનવાન થવામાં બહુ સાવ-
ધાની રાખવી પડે છે ને હીમતની જરૂર પડે છે, અને તે કરતાં દશ
ગણી વધારે ચતુરાઈ ધન મળ્યા પછી સાચવવામાં જોઈએ છીએ.

આ પ્રખ્યાત પેઢીના મૂખ્ય એ નિયમો હતા. એકતો એકે
તેઓ પાંચ ભાઈ સલાહ સંપત્તી ને દીલોગ્ગનીથી છેવટ સુધી વ-
રત્યા. ગમે તેવે પ્રસંગે ને અવગતતામાં તેઓ ભેગા મળી વિચાર
કરી રસ્તો કઢાડતા ને પાર પાડતા તેમાં કોઈવાર વિક્ષેપ પડ્યો
નહીં એવો તેમનો સંપ હતો, તે—વેપારમાં એકદીલી. અને બી-
જે તેઓ ગમે તે વેપારમાં ઘણા નફાની લાલચ રાખતા નહીં
તથા માણસ જેટલી સંભાળ ને ડહાપણથી સલામતી સાચવી
શકે તેટલી સાચવતા.

ડેવિડ રિકાર્ડો. આ પુરૂષ સન ૧૭૭૨માં લંડનમાં એક યા-
જુદીને ઘેર અવતર્યો હતો. તેની ચોખી દાનત, ઉદ્યોગ અને ખુદ્દિ
થી એને જલ્દીથી ગુજરાનનાં સાધન મળ્યાં. એણે આગળ જ-
તાં ઘણું ધન મેળવ્યું ને પાર્લામેન્ટનો મેમ્બર થયો. ને સન
૧૮૨૩માં મરણ પામ્યો. એના ત્રણ નિયમો હતા તે પળાવવાને
પોતાના દોસ્તોને પણ આગ્રહ કરતો.

૧. “જોઈતો લાગ મળ્યો તો તે કદી જવા દેવો નહિ.”

૨. “તમને થતી ખોટ ટુંકી કરો—અટકાવો.”

૩. “તમને થતો નફો વધવા દો.”

રિકાર્ડોના બીજા નિયમનો અર્થ એકે જો તમારી પાસે કોઈ
લોન હોય અને તે લોનનો ભાવ ખેસતો હોય તો તે લોન તમારે
વેચી મારવી જોઈએ અને ત્રીજા નિયમનો અર્થ એકે જો કોઈ-
ની પાસે લોન હોય ને તેનો ભાવ વધતો જતો હોય તો એ ભાવ
સંપૂર્ણ વધે ત્યાં સુધી લોન વેચવી નહિ. પૂર્ણ વધ્યા પછી થો-
ડો ભાવ ઘટે કે લોન વેચી દેવી. આ નિયમો ખચીત ઘણા કી-
મતી છે ને એ લોન કે બીજી ઘણી જાતના વેપારમાં ઉપયોગ-
માં લાવી શકાય તેવા છે.

સ્ટીફન જીરાડ—ફ્રાંસમાં જોડોમાં સન ૧૭૫૦ના મે મહિ-

નાની ૧૪મી તારીખે જન્મ્યો હતો. તે બાર વરસની ઉંમરે વેસ્ટ ઇન્ડિસના બેટોમાં જવા વહાણમાં નોકર રહી નીકળ્યો. પછી વહાણમાં જુદી જુદી નોકરીપર અને થોડો વખત થોડો ભાગ રાખી વહાણમાં ફર્યો ને થોડો પૈસો મેળવ્યો. પછી ફીલાડેલ્ફી-આના વેપારી સાથે પંત્યાળુ કરી બે વહાણ ખરીદ્યાં ને સેંટ ડોમીંગો સાથે વેપાર ચલાવ્યો. તેમાં તે વહાણ પકડાયાં ને પંત્યાળું તુટ્યું. અમેરિકાની લઠાઈ વખતે તે મૅંટ હોલીપર હતો, ત્યાંથી સન ૧૭૭૯માં ફીલાડેલ્ફીઆ પાછો આવ્યો ને પોતાના ભાઈ સાથે પંત્યાળું કર્યું પણ વળી તેએ તૂટ્યું. તેવામાં એક જણના દશ હજાર પૌંડ સેંટ ડોમીંગો જતાં તેના વહાણમાં હતા, તે તેને મળ્યા. કેમકે તેના માલીક ફરીને તેની પાસે તે લેવા આવ્યાજ નહિ. ત્યારથી તેનો દહાડો ફર્યો. એણે વહાણો બંધાવવા માંડ્યાં અને બ્રહ્મ જૂદા ધંધા કરવા માંડ્યા. તે સન ૧૮૩૨માં મરણ પામ્યો તે વખતે એની પાસે અઢી કરોડ રૂપિયા હતા.

જરાઉં પોતાની ચઢતી થવાના કોઈ નિયમ કહ્યા નથી. તેને જ્યારે કોઈ પૂછતું ત્યારે તે તેને ના પાડતો ને કહેતો કે મારા કામથી મારી ચઢતીના નિયમો માલમ પડશે. અને એનાં કામ ઉપરથી માત્ર એજ નિયમ નીકળે છે કે પાઈ પાછ કરતાં રૂપિઓ થાય છે માટે પાઈની બેદરકારી રાખવી નહિ.

નીકોલાસ લાંગવર્થ—એ ન્યુયાર્કમાં સન ૧૭૮૩માં જન્મ્યો હતો. પ્રથમ તે મોચીનો ધંધો કરતો હતો. તેમાં તેણે કાયદાનો અભ્યાસ કર્યો; અને પંદર વરસ સુધી વકીલાતનું કામ કર્યું એમાં જે કમાઈ થઈ તે તેણે જમીન ખરીદવામાં વાપરી. આગળ જમીનની કીમત વધવાથી એનું નસીબ ખુલ્યું. પાછલા વખતમાં એણે પોતાનું સઘળું ધ્યાન જમીનની ખરીદીમાં ને સદ્કામાં લગાડ્યું. એકવાર એણે વકીલાતની ફીના બદલામાં એક જમીનનો કડકો રાખ્યો જે જમીનની કીમત પાછળથી લગભગ આળીશ લાખ રૂપિયાની થઈ. લાંગવર્થની કુટલી મિલકત છે તે નડકી થયું નથી. સન ૧૮૫૦માં એની જમીનનો વેરોજ માત્ર ૩૬૦૦૦

રૂપિઆ જેટલો હતો.

લાંગવચ્ચેનો ધન કમાવાનો નિયમ મૂખ્યત્વે દરરોજ ચઢતા જતા જમીનના ભાવમાં જમીન ખરીદ કરવી એજ હતો. એ કનું હતો કે જેને ધનવાન થવું હોય તેનામાં ખુદ્ધિ અને મજામુત છાતી જેઈએ.

બોસ્ટનનો એક ધનવાન વેપારી પોતાના ચરિત્રપરથી ધનવાન થવાના બે નિયમો આપે છે તે એકે ૧. જે કામ કરવાને માથે લો તે ખરાખર ધ્યાન દઇને ખરાખર કરવું. ૨. સોંપેલી થાપણની આખતમાં ચોખી દાનત રાખવી. એ વેપારી કહે છે કે મારા એ બે નિયમો મેં છત્રીશ વર્ષ પાળ્યા ને તેથી મને લાભ થયો છે.

જનક્રીડલેની હમેશની કહેવત એજ હતી કે આત્મ સ્વતંત્રતા ને આત્મબળ એટલે પોતાના બળ ઉપર ભરોસો રાખીસ્વતંત્રપણે ધંધો કરવો, ને કોઇની સહાય ઉપર વિશ્વાસ રાખી બેશી રહેવું નહિ.

ક્રીડલે કહેછે કે ધંધામાં ફતેહ મેળવવાને મુડીજ મૂખ્ય છે એમ ધારવું ભૂલ ભરેલું છે. તે ધંધાને લાયક કોઇનું મન ને તન હશે તો તેને મુડી મળતાં વાર નહિ લાગે. મારી જીંદગીમાં મેં જે ફતેહમંદ વેપારીઓ જોયા છે તેમાંના સંકડે ૯૦ ખીજા કોઇ પણ આધાર વગર પોતાના મન અને તનવડે ફતેહ પામ્યા છે. આ સંસાર સાગરમાં વેપારીએ પોતાના ધંધાની હોડી આપ બળથી ચલાવવી જેઈએ. સધળા ધંધામાં ખુદ્ધિ, આગ્રહ અને ઉદ્યોગની જરૂર પડે છે, અને એજ ગુણો પૂર્વમાં કે પશ્ચિમમાં મોડી કે વહેલી ફતેહ મેળવે છે. પણ ધંધાની શરૂઆત કરનારે ખીજી તરફ લાલચ મળ્યાથી લલચાઇને તે તરફ ઢળી જવું નહિ, કે પોતાના ધંધામાં નજીવી હરકત આવ્યાથી હરભડી જવું નહિ. પ્રથમ પોતાના ધંધાને લાયક થઇ પછી દૃઢતાથી તે ચલાવ્યા કરવો. ધંધામાં સૌથી પહેલું મોટું અગત્યનું એછે કે તેણે સ્વતંત્ર થવું—કોઈના ઓશિંગળ નીચે આવ્યા સિવાય પોતાના શેઠલા મેળવવા. પછી જેમ વધારે કમાતા જશો તેમ તમે ખીજાનું સાઈ કરી શકશો ને ઓળખાણ વધારી શકશો.

જન મેકડોનો—આ ધણી ગઈ વીશીમાં ગુજરી ગયો છે. એણે આ બાબત પોતાનો કીમતી અભિપ્રાય આપ્યો છે. એ ન્યુઆર્લીયન્સનો રહેવાશી હતો. એક વખતે નવરાશની વખતે એક વકીલ તેની મુલાકાતે ગયો ત્યારે તેને તેની સાથે નીચે પ્રમાણે વાત થઈ.

પેલા વકીલે મેકડોનોને કહ્યું કે તમે ધણા પૈસાદાર છો ને હું જાણું છું કે તમારી પુંજ તમે ધર્માદા ખાતે ખર્ચવાના છો. તમારી જીંદગાની ઉપરથી આપ મહેરબાની કરીને કેટલીક સલાહ આપો કે આપને આપના ધંધામાં ફતેહ શી રીતે મળી? કેમકે મને પૈસાદાર થવાનું મન થાય છે ને ઈચ્છું છું કે મારું કુટુંબ હું મારી પાછળ ધનવાન મૂકી જાઉં. પછી તેણે મને એક ટેબલ આગળ ખુરશી ઉપર બેસવાને કહ્યું ને કહ્યું કે હું શી રીતે ધનવાન થયો તે અને જે ત્રણ નિયમો પાળ્યાથી ફતેહ મળી તે કહું છું ને એ નિયમો પાળ્યાથી તમે પણ ધનવાન થશો.

“હું પ્રથમ દ્યુસીઆનામાં બાલ્ટિમોર અને બોસ્ટનની એક પેઢીના એજન્ટ તરીકે કેટલોક માલ વેચી દેવાને આવ્યો. તે વખતે તે સ્પેનિશ સંસ્થાન હતું. તેમનો હિસાબ ચૂકાવી કામ પતાવ્યા પછી, હું પોતે મારે નામે વેપાર કરવા લાગ્યો. થોડી મુદતે ત્યાંના સ્પેનિશ ગવરનરનું મારે ઓળખાણ થયું તેથી તેની મારફત લશ્કરનો એક કંટ્રાક્ટ મને મળ્યો. તેમાં બે હજાર પૌંડ કમાયો. તે પછી લશ્કરના મૂખ્ય અમલદારોને અને ગવરનરને મેં એક સુંદર ખાણું આપ્યું. પછી તેમણે મને એક બીજો કંટ્રાક્ટ આપ્યો, તેમાં છ હજાર પૌંડ કમાયો. આવી રીતે ડહાપણથી પૈસા ખર્ચતાં કેટલાકને આવડતું નથી. તેઓ પૈસા ખર્ચતાં ડરે છે. જે માણસ દોલતમંદ થવા ઈચ્છતો હોય તેણે પ્રથમ ઉદારતાનો ઢાંગ કરવો જોઈએ અને વધારે પૈસા મેળવવાને થોડા ખર્ચવા જોઈએ. સ્પેનિશ અમલદારોને ખાણું આપ્યાથી તેઓ મારા પર ભમતા કરવા લાગ્યા; અને તેથી હું ધણા પૈસા કમાયો. માટે આ જીંદગીમાં ફતેહ મેળવવાને તવંગર માણસોની, ને તે ભાંગના અમલદારોની મહેરબાની મેળવવી એ પહેલો નિયમ.”

“માણસને પોતાના આધાર ઉપર ધનવાન થવાને મૂક્યો હોય તો તેની જીંદગી ઘણી દુંકી છે. માટે તેણે ધનવાન થવાને તેના કરતાં ઓછા પૈસાવાળા ઉપર પોતાનો વગ અને સત્તાનો ઉપયોગ કરી તેમનાં બુદ્ધિ, જ્ઞાન અને અનુભવ પોતાના લાભાર્થે વાપરવાં. આ બીજો નિયમ.” એટલું બોલી તે જાણે ઊંડા વિચારમાં પડ્યો હોય તેમ થોભ્યો. ઘણીવાર થોભ્યાથી પેલા વકીલે પૂછ્યું કે, “બસ, એજ કે?” મેકડોનોએ કહ્યું “ના, હજી એક ત્રીજો સૌથી વધારે અગત્યનો નિયમ રહ્યો છે કે જે પાળ્યાથી તમને ફતેહ મળે.” વકીલે પૂછ્યું કે તે કયો?

તેણે કહ્યું “એ ત્રીજો નિયમ તે પ્રભુ પ્રાર્થના છે. તમારે આતુરતાથી ને હૃંશથી પરમેશ્વરની પ્રાર્થના કરવી. એટલે તે તમને જન્મ પર્યંત સહાય કરશે. મારી હયાતીમાં મારી પ્રાર્થના કોઈવાર નિષ્ફળ ગઈ નથી.” એટલું બોલી તે ચુપ રહ્યો. વકીલે પૂછ્યું બસ? તેણે કહ્યું કે હા, મારી સલાહ પ્રમાણે ચાલજો ને તમે પૈસાદાર થશો. એમ કહીને ઉઠીને ગયો.

એ વકીલને તેના દોસ્તે પૂછ્યું, કેમ તમે તેની સલાહ પ્રમાણે ચાલ્યાછો? વકીલે કહ્યું ના, કેટલાંક કારણસર ચાલ્યો નથી. મી. મેકડોનોની સલાહનો સાર એછે કે જે કોઈ ધનવાન થવા અહાતો હોય તો તેણે અમલદારોને લલચાવવા, ગરીબ પર જીતલમ કરવો ને પછી પોતાનો બચાવ કરવાને પ્રભુ પ્રાર્થના કરવી. પણ મને તે પસંદ નથી.

જન મેકડોનોની સલાહ અને નિયમને આ વકીલે તુચ્છકારી કહાડ્યા તે પ્રમાણે આપણે તુચ્છકારી કહાડવા કે નહિ તે ઉપર લંબાણથી વિચાર કરવાની જરૂર છે. કેમકે મેકડોનોના નિયમો જે તુચ્છકારી કહાડવાના ન હોયતો તે ઘણા કીર્મતી છે. એ નિયમો પ્રમાણે ચાલ્યાથી નિરાશ થએલા ને કંઠાળ્યતા પામેલા હજારો માણસો સારી સ્થિતિમાં આવે ને સુખી થાય એવું છે. માટે આપણે એ વકીલે આપેલા ઈનસાફ ઉપર વિચાર કરીએ.

કોઈપણ માણસના અભિપ્રાય ઉપર મત આપતાં આપણે

તે અભિપ્રાયની શબ્દ રચનામાં એ અર્થ હોય તો જે અર્થ સદ્ગુણને અને નીતિને અનુસરતો હોય તે લેવો જોઈએ. કોઈ માણસે કરેલા કોઈ કામનું વર્ણન ખુલાસાવાર કર્યું હોય તો તે માણસને લગતું જે વર્ણન હોય તે સાથે કે ખુલાસા સાથે આપણે કાંઈ સંબંધ નથી. આપણે તો માત્ર તેની આપેલી સાદી શિખામણ ઉપરજ જોવાનું છે. માટે આપણો મત તો તે ઉપરજ આંધવો જોઈએ. કોઈ નિયમ સારો હોય તથાપિ તે નિયમ સમજાવવાને આપેલો દાખલો નહારો પણ હોય. કોઈ ઠરાવ વાજખી કર્યો હોય તેમ છતાં તેવો ઠરાવ કરવાને આપેલાં કારણો સંતોષકારક નહિ પણ હોય. મેકડોનોએ અમલદારને લાંચથી ફેડાયા કે ગરીબોને લૂટ્યા એ આપણે કાંઈ જાણતા નથી, તેમ તે જાણવા સાથે આપણે કાંઈ કામ નથી. એણે આપેલી હકીકતથી એમ નથી જણાતું કે તેણે એવું કીધું છે. છતાં એમ કીધું હોય તોપણ તેથી એણે આપેલા નિયમની કડમત ઘટતી નથી. કોઈ અભિપ્રાય નહારો હોય તો તે વિદ્વાને આખો હોય તોપણ તે નહારોજ છે તેમ, કોઈ સારો અભિપ્રાય હોય તો તે લુચ્ચાએ કહ્યો હોય તોપણ તે સારોજ છે. અભિપ્રાય આપનાર માણસના ગુણને તે અભિપ્રાય સાથે કાંઈ લાગતું વળગતું નથી. માટે કોડાધિપતિ થવાના મેકડોનોના નિયમોમાંના ૧લા નિયમ ઉપર આપણે વિચાર કરીએ. મહેરબાની મેળવવાનો ઉપાય લાડુ જમાડવાનોજ છે એ શક પડતું છે. ઓળખાણનો એ નિર્દોષ રસ્તો ગેર ઉપયોગથી માત્ર નિંદાયો છે.

જીંદગીમાં પ્રતેહ મળવાની શરૂઆતનો મેકડોનોનો નિયમ આ છે. “આપણે રહેતા હોઈએ તે ભાગના ધનવાનની અને અમલદારની પ્રીતિ ને મેહેરબાની મેળવવી.” આ વાક્યનો અર્થ એવો થાય કે તેમને લાંચ આપીને પક્ષમાં લેવા? નહિ, કદી નહિ. જીંદગીની શરૂઆતમાં ચઢતી મેળવવાનો ગરીબ માણસને ઉપયોગી એ નિયમ છે. ગરીબ માણસ મોટા માણસને લાંચ આપવાને શક્તિવાનજ ન હોય. અને ગળ વગર એમ કરવા જાયતો સોમાં નેવું માણસ પડેજ પ્રસાદ જશે, ને જે કામ ધાર્યું હ-

શે તે ધૂળધાણી કરશે. વળી મેકડોનોને કહેવાની મતલબ પણ એવી નહિજ હોય. કેમકે જો તેમ હોય તો એના ત્રિજન નિયમને બાધ આવે. એક માણસ પોતે જાણુતો હોય કે આ કામ ખોટું કર્યું છે, તે કામમાં ફતેહ મળવાને અને આશિરવાદ આપવાને આતુરતાથી અને ઇચ્છાથી પ્રભુની પ્રાર્થના કરવાનું સુજે નહિ. મેકડોનોના કહેવાનો અર્થ તો એટલોજ કે મોટા માણસોની મેહેરબાની મેળવવી અને તે વિચાર પાર પાડવાને માનસિક સ્વભાવના જ્ઞાનથી અને ડહાપણથી જે ઇલાજ સુજે તે કરવા.

પોતાની સ્થિતિ સુધારવાની ઇચ્છા રાખનાર દરેક જાણુને એ નિયમ કામનો છે. હલકી સ્થિતિમાં જન્મેલા માણસે પોતાનું મન અને વર્તણૂક સુધારીને તે કરતાં જિંદા દરજ્જાનો લોકની મંડળીને યોગ્ય થઈને પછી તેમના ભેળા ભળવાનો યત્ન કરવો. જે માણસ એવી મધ્યમ સ્થિતિમાં જન્મ્યો હોય તેણે પોતાનાથી હલકા સોજતી સાથે ભળીને 'હલકા પડી ન જવું' જોઈએ. કડી-આએ ધનવાન થવું હોયતો ઘર બાંધીને સંતોષ માની બેસી રહે. વાને બદલે જેઓ મોટા બંગલા, ને હવેલીઓ કે મહેલ બાંધનારા મિસ્ત્રીઓ ને ઈજનેરો છે તેમની સોજતને લાયક થવું અને તેમનું ધ્યાન પોતાના તરફ ખેંચાય ને પ્રીતિ મેળવાય તેમ કરવું જોઈએ. હુન્નરી માણસે પોતાની પાસે સાધન ન હોયતો જેની પાસે સાધન હોય એવા ધનવાન હુન્નરીનું ધ્યાન પોતાના તરફ ખેંચાય તેમ પોતાની ઈચ્છા પૂરી કરવાને વર્તવું જોઈએ. એનો અર્થ લાંચ આપવી થાયજ નહિ. એનો અર્થતો “કામ થાય નહિ ને ભીખ માગવાને શરમાય” એવી કાલ્પનિક સ્વતંત્રતાથી ઉલટો છે.

જે સ્વતંત્રતાને સધળા વખાણે તે તો શુદ્ધ જોઈએ. એવી સ્વતંત્રતા રાખનારે તો માણસ જાતથી અત્રગ અડગપણે રહેવું જોઈએ. તેણે તો માણસ જાતનો સંબંધ ને મદદ તજવાં જોઈએ. કોઈની પણ મદદની આશા કે ઇચ્છા રાખવી ન જોઈએ. તેણે પોતાના જાતિબળ ઉપર ઝઝૂમવું જોઈએ અને કોઈ બીજાની સહાયથી પોતાની આગળ વધી જાયતો તેનો દ્રેષ પણ લા-

વવો ન જોઈએ. કાવ્ય કે વાર્તિક લખનારામાં આ દોષ જોવામાં આવેછે. તેઓ ધારેછે કે તેમને કોઈ જાણતા ન હોય તોપણ દુનીઆના માણસોએ તેમની ચાકરી કરવાને તેમની પાસે આવવું જોઈએ. તેમને જરૂર હોય તે માગવાને તેઓ હલકાઈ ગણેછે. છતાં તે તેમને નથી મળતી ત્યારે તેઓ તેમના પર કલમના ઝપાટા મારેછે. તેઓ માણસને પશુસમુદ્ધ સમ ગણી તેમના ભેળા ભળવાનું અને તેમની મહેરબાની માગવાનું ધિક્કારેછે, છતાં તેમની હલકાઈ માટે અને અપકાર માટે વીજળીના ઝપાટા માફક તેમને શબ્દ બાણ મારેછે. એ ખરૂં સ્વાતંત્ર્ય નહિ પણ દાંભિક છે, તેથી સઘળા દાંભિક ગુણોની માફક એ પણ ધિક્કારને પાત્ર છે.

પોતાને જરૂરીઆતી ચીજ આપી શકે એવા પાસે માગવાનો માણસને જન્મ હક છે. જો તે વાજખી હશે, યોગ્ય વખતે માગી હશે અને નમ્રતાથી અંતઃકરણ પૂર્વક માગી હશે તો તે મળશે. જો તમારે જ્ઞાન મેળવવું હોય તો વિદ્વાનોની અને જોને વધારે માહિતી હોય તેવાની સોજતમાં રહો ને તેની પ્રીતિ મેળવો. જો તમારે નોકરી જોઈતી હોય તો જેના હાથમાં નોકરી આપવાની સત્તા હોય તેમની મહેરબાની મેળવો. તેમ જો ધનવાન થવાના યોગ જોઈતા હોય તો ધંધાધારી અને અમલદાર માણસની પ્રીતિને મહેરબાની મેળવવાના મેકડોનોના નિયમને અનુસરો.

આ નિયમને નહિ અનુસર્યાથી ઘણી વાર વગર કારણે ખીજાં માણસો ઉપર અભાવ ઉત્પન્ન થાય છે. કેટલાક ખીજા માણસ માટે ખાનગીમાં નિંદા કરેછે. પ્રથમ તેમને તેમના ઉપર અભાવ ઉત્પન્ન થાય છે, કેમકે તેઓ તેને મદદ કરી શકે એવા છતાં મદદ કરતા નથી. પણ એવા માણસોએ પ્રથમ વિચારવું જોઈએ કે એવા માણસોનું ધ્યાન પોતાના તરફ ખેંચાય એવું તેમણે શું શું કર્યું છે? માણસ માત્રમાં પોતાનાથી અને તો ખીજા પર ઉપકાર કરવાની બળવાન લાગણી હોય છે. વળી ખીજા પર ઉપકાર કરવામાં માણસ માનપણુ સમજેછે. તે માનના લોભની ખાતર પણ ઉપકાર કરેછે. પરંતુ તે મદદ માગવી જોઈએ. ગરીબ ને તવંગર સઘળા પોતાના કા-

મમાં યુથાયલા હોયછે તેથી તેઓ કાને ઉપકાર કરી શકશે તેને ખોળવાને નવરા હોતા નથી. જેને ખીન્નની મદદની કે મહેરબાનીની ઈચ્છા હોય તેને તે માગતાં મહેનત પડતી નથી. માત્ર તેણે માગવાનો વખત લાગ જોઈને રાખવો. વળી તે માગતાં સામાને કંટાળો આવે તેમ ન કરવું અને પોતાની માફકસર માગણી ખુલ્લા દિલથી પૂર્ણ રીતે નમ્રતાથી કરવી. એ રીતે કરવાથી તે ફતેહ પામશે. પણ સેંકડે એકાદ કોઇ નાઉમેદ થયો તો તેમ કરવામાં કાંઇ તેની મૂરખાઇ ન ગણાય. ખીજે ઠેકાણે એજ રીતે માગવાથી ફતેહ મળશે. જે પ્રથમ તેમને નાદાન માફક ધકેલી કહાડવામાં આવે તો જાણવું કે તે માણસ પાકો લુચ્ચો છે.

મેકડોનોનો ખીજે નિયમ એછે કે માણસ પોતાના બળથી ધનવાન થવા ચાહે તો તેની જીંદગાનીનો વખત બહુ ટુંકો છે. માટે ધનવાન થવું હોય તો આપણા કરતાં ગરીબ હોય તેમની અકલ, અનુભવ અને જ્ઞાનનો આપણે લાભ લેવો જોઈએ. જે એમ કરવાને કોઇ ગરીબ પરનો જીલમ કહે તો તે કહેનારની મૂર્ખાઇ સિવાય ખીજું કાંઇ નથી. મેકડોનોના કહેવાનો અર્થ શું એવોછે કે કોઇ ધનવાન થવા ચહાતો હોય તેણે ગરીબ પણ બુદ્ધિવાન માણસોને જીલમથી પોતાની ચાકરીમાં રાખવા? એના કહેવાનો અર્થ શું એવોછે કે તેણે પૈસા ખરચીને આખા દેશમાં જેટલા બુદ્ધિવાન, જ્ઞાની ને અનુભવી માણસો મળે તેટલાને હાથ પગ બાંધીને પકડાવી મંગાવી તેમનું જ્ઞાન જાહેર કરવાની તેમને ફરજ પાડવી? ના એમ છેજ નહિ, ને એમ હોયજ નહિ. એવો અર્થ કરનારને તો હસી કહાડવોજ જોઈએ.

મેકડોનોના ખીજ નિયમનો અર્થ અમારા ધારવા પ્રમાણે આ હશે. ૧જું. એક માણસ માત્ર આપબળ ને શક્તિ ઉપર ભરોસો રાખી બોહોળો વેપાર કરી શકેજ નહિ. માટે તેને આડતીઆ કારકુન કે મુનીમ રાખવા પડે. એ માણસો રાખવામાં તેણે બળવાન ને મુર્ખ રાખવા કરતાં બુદ્ધિ, જ્ઞાન ને અનુભવવાળા ને વધારે પસંદ કરવા. એવા માણસો નિમવાથી બોહોળો વેપાર ક-

રનારાને બહુ લાભ થશે એટલુંજ નહિ પણ એવા હોંશિયાર માણસો રખડતા હશે તે ધંધે લાગશે.

૨ જુ. હોંશિયાર માણસો રાખ્યાથી તે વેપારી વારંવાર તેની સલાહ લઇ શકશે. અને જુદી જુદી બાબતમાં તેમની સલાહ તેને બહુ ઉપયોગી થઇ પડશે. આ કામમાં એ નિયમ બહુ અગત્યનો છે. તાપ્તાના મુખ્ય નોકરોની સલાહ પ્રમાણે ચાલવાથી ધણા મોટા વેપારીઓને ખમવું પડેલાના દાખલા કાંઇ થોડા નથી. કોઇ પણ એક માણસ સર્વ ગુણ સંપન્ન તો હોઈ શકેજ નહિ અને તેથી તેને સલાહ લેવાની જરૂર પડે છે, માટે ડાહ્યા માણસો પોતાની આસપાસના માણસો એવા રાખે છે કે જે તેમને સલાહ આપી શકે. આપણી મહારાણી સાહેબને, ગવરનર જનરલને અને કમાંડર ઈન ચીફને પણ સલાહકાર હોય છે, તેમ મોટા વેપારીને પણ સલાહ આપી શકે એવા નોકરો જોઈએ. સર્વ બાબત જાણવાનો કાંકો રાખનારા—બીજાની સલાહ નહિ લેતાં આપખતથી ચાલનારાની ચડતી થતી નથી, એટલુંજ નહિ પણ ધણાની ખરાબી થાય છે. એક માણસ નસિબ યોગથી એકવાર સારો નફો મેળવ્યાથી ઝૂલાઈને પોતાના જેવો કોઇ હોંશિયાર નથી એવું ધારી કોઇની સલાહની દરકાર ન રાખે તો બહુતર છે કે તેણે જેટલું કમાયો છે તેટલું લઇને વધારે કમાવાની આશા ન રાખતાં ધંધો કરવાથી દૂર રહેવું. નહિ તો તેણે ધંધામાં બચવા માટે મેકડોનોના નિયમ ઉપર અવશ્ય ધ્યાન આપવું.

૩જુ. એતો નક્કી છે કે બુદ્ધિવાન, મહેનતુ ને કામગીરા માણસો જેઓ પોતાના કરતાં દુનિઆના સુખ તરફની વધારે કાળજી રાખે છે તેઓની સોબત વિદ્વાન ને ડાહ્યા માણસો વધારે ચાહે છે. માટે જે વેપારી પોતાની દોલત વધારવા ચહાતો હોય તેણે એવા ડાહ્યા ને વિદ્વાન માણસને નમ્રતાથી આવકાર આપી તેઓ મળવા આવવાને લલચાય તેમ કરવું અને તેમની વાતમાં જે પોતાને જરૂરનું હોય તે ધ્યાન દઈ સાંભળી લેવું. એ બપ્પર તેમને કદાચ નિષ્પયોગી હશે પણ તેથી તે વેપારીને કેટલીક વાર બહુ ગુણ થશે.

૪થું. કોઈ કોઈ બાબતમાં કોઈ કોઈ માણસો એટલા હોં-શિઆર હોયછે કે તેથી તેમને ઘણો લાભ થાય. પણ પૈસા વગર તે પોતાની અંકલનો ઉપયોગ કરી શકતો નથી. માટે પૈસાદાર પોતાની દોલત વધારવા માગતો હોય તેણે એવા માણસોને યોગ્ય પગાર આપીને પોતાની નોકરીમાં રાખવા ને તેમની અંકલનો લાભ લેવો. અથવા નફામાં તેમનો અમુક ભાગ ઠરાવીને તેમની અંકલનો લાભ લેવો. આ પ્રમાણે એક ધનવાન માણસ દશ વીશ જુદા જુદા અંકલબાળેના જ્ઞાનનો લાભ લઈ શકે, અને એટલાં માણસોને ધંધે વળગાડી શકે. દેશમાં એવા અંકલબાળે પૈસા વગર સેંકડો રખડતા ફરે છે, તેમને ધનવાનોએ ખોળી કાઢવા જોઈએ. ધનવાન પણ એવા અંકલબાળેની ખોટવાળા ઘણા હોય છે. એટલે અને જાતનાં માણસોને એ રીતે લાભ થઈ શકશે.

એ વગર પણ એ નિયમનો ઘણી રીતે ઉપયોગ બતાવી શકાય, પણ એ બધા વર્ણવી લંબાણ કરવાની જરૂર નથી. એ નિયમ બહુ ડહાપણ ભરેલા ને લાભદાયી છે. એ નિયમ વધારે સ્પષ્ટ કરવાને તેમાં થોડો ફેરફાર કરી જો જગતમાં અમલમાં લવાય તો દુનિયામાં ઘણો ફેરફાર થઈ જાય. તેથી સઘળાં માણસો પોત પોતાની યોગ્યતા પ્રમાણે કામે લાગે ને કમાય. કુદરતે જેમને મહેનત કરવાને અને ચીજો પેદા કરવાને લાયક કર્યા છે, તેઓ આ નિયમને અનુસરવાથી વેપારી થશે નહિ. તેમજ જેઓ અંકલનાં કામે કરવાને સરજ્યા છે તેમને પણ પૂરતાં કામ મળશે, અને તેથી માણસો ખુદ્દિ અને કળા સુધારવા તરફ દોરાશે ને તેમાં ઘણો સુધારો કરશે. હુન્નરકળાને ધનનો અને ધનને હુન્નરકળાનો આશ્રય મળશે; તેથી અંકલબાળે ધનવાનની અને ધનવાન અંકલબાળેની મદદથી ધન કમાઈ સુખી થશે.

મેકડોનોનો ત્રીજો નિયમ ઇશ્વર સ્તુતિ છે. ધન કમાવાના નિયમો આ છેલ્લા નિયમ વગર અધુરા હતા. છેલ્લો નિયમ એ નિયમોને પૂર્ણ કરે છે. દરેક કામ કાજમાં ફતેહ મેળવવાને ઇશ્વર સ્તુતિ કરીને તેની મદદ માગવી જ જોઈએ. ઇશ્વરની મદદ ને ઇચ્છા

વગર કાંઈ થતું નથી. વળી માણસના મનમાં નિયમિત ઇશ્વર પ્રાર્થનાથી ઇશ્વરનો ડર રહે છે. તેથી તે નકારાં કામ કરતાં ને નીચ ઉપાયથી ધન કમાતાં ખંચાય છે. વળી ઇશ્વર ઉપર ભરેસો ને આસ્થા રાખ્યાથી કોઈ કામમાં તે પાછો પડતો નથી કે હઠતો નથી. મેકડોનોના ઉપદ્રા નિયમો સૌથી વધારે વખાણવા યોગ્ય ને અમલમાં લાવવા યોગ્ય તેમ લાલદાયી છે. એક તરફ ધન પ્રાપ્તિની ઈચ્છાવાળો ધનવાન ને અમલદારને પોતાની પક્ષમાં લેછે, બીજી તરફ અકલ્યાણ ને અનુભવીને પોતાના આશ્રયમાં લેછે અને પછી પોતાના કામમાં ફતેહ પામવાને ઇશ્વર સ્તુતિ કરેછે. ખચીત એ નિયમો ધન પ્રાપ્તિ ઈચ્છનારાને અમલમાં લાવવા યોગ્ય છે.

એ બાબત બીજા ધનાઢ્યોના અભિપ્રાય.

જેન ગ્રીગની શિખામણ.

૧લી. મહેનતુ ને કરકસરીઆ થતું. નજીવી બાબતમાં ને નકામા મોજ શોખમાં પૈસા કે વખત ગુમાવવાં નહિ. જે નાનપણમાંથીજ થોડું થોડું બચાવતાં શીખવીએ તો તેમને સંસાર ચલાવતાં મુશ્કેલી પડશે નહિ. એટલુંજ નહિ પરંતુ સંસારમાં જરૂરી હાજતો અને સુખનાં સાધન પૂરાં પાડતાં છતાં પણ તેને પૈસાની તંગી જણાશે નહિ.

૨જી. મહેનત ને કરકસર સાથે જાતિ બળ ઉપર પણ ભરેસો રાખવાની ટેવ જોઈએ. વારેવારે પારકાની સલાહ ઉપર આધાર રાખવાની કુટેવ ન જોઈએ. ધંધાર્થી માણસે તો પોતાના વહાણનું સુકાન પોતાના હાથમાં રાખી પોતેજ વહાણ ચલાવવું જોઈએ.

૩જી. વેપારીએ ઝાઝા દેવાનું જોખમ ખેડતું નહિ. આ દુનીઆમાં ત્રણ તત્ત્વો એવાંછે કે જેનો હદમાં ઉપયોગ કર્યો હોય તો ફાયદો કરે. પણ તેનો ગેર ઉપયોગ (હદપાર ઉપયોગ) કરવાથી નાશકારક થાય—અગ્નિ, જળ અને નાણાવટની દુકાન.

૪થી. પોતાના ધંધાની ક્ષીણમાં ક્ષીણી (નાની-નજીવી) બાબતથી તે મોટામાં મોટી બાબત સુધીની દરેક વાત ઉપર લ-

ક્ષ આપવું. દુકાન વખતસર ઉઘાડવી, માલ, સામાન વગેરે સ્વ-
ચ્છ રાખવો, બરાબર નામું ઠામું રાખવું ને કામ આવે કે ઝડ-
પી લેવાને તૈયાર રહેવું. ગુમાસ્તા ને ચાકર પોતાનું કામ બરાબર
બજાવી શકે એવા રાખવા. માત્ર વૈતરાજ ન રાખવા.

૫મી. પરણતી વખતે સ્ત્રીનું અંતઃકરણ, મન અને રૂપ એ
ત્રણ વાનાં જોવાં. અંતઃકરણ ને મન સ્વચ્છ ને મોટાં પણ કરક-
સરીઆં ને સારી ચાલનાં હોય ને મહેનતુ હોય તો તે સ્ત્રી ધરસંસાર
ચલાવવામાં, ધરનો સામાન, છોકરાંની કેળવણી વગેરે ઉપર અને ખ-
રચ ખૂટણ ઉપર દેખરેખ રાખીને તે પુરૂષને બહુ મદદગાર થાયછે.

૬ઠી. પોતાના ધર્મ પ્રમાણે ધંધો કરતાં સાચને આંચ લાગવા નદેવી.

૭મી. કાંઈ પણ સ્ત્રીને કે જેથી પોતાને લાભ થવાની લગાર
પણ આશા હોય તે સ્ત્રીને લાભ લેવો. ધંધાર્થી માણસે પોતાના
ધંધાને ઉપયોગી બરાબર મેળવવાને અને વિચારો જાણવાને હમેશાં
જાગૃત રહેવું. ધંધો, વેપાર ઇત્યાદિને લગતાં સધળાં પુસ્તકો ધ્યાન
દઈને વાંચવા. અને ઉપયોગી પુસ્તકોને આશ્રય પણ આપવો.

૮મી. પોતાના પર કરેલો ગુણ કોઈ વાર ભૂલવો નહિ.
કેમકે અપકાર જેવો બીજને એકે નીચ અવગુણ માણસમાં નથી.
સદાચારી થઈ દેશને શોભાવવો. અને આ વાત હમેશાં મનમાં
રાખવી કે આ જગતમાં આપણો દેશ ગરીબ પણ સદાચારીને
ઉત્તમ મનુષ્યથી વસેલો છે.

ધંધામાં ફતેહ મેળવવાના આર્નમના નિયમો.

૧લો. પોતાની ઇચ્છાને અને સ્વભાવને અનુસરતો ધંધો
પસંદ કરવો. કોઈને કારીગરીનો ધંધો કરવો ગમેછે તો કોઈને તેનો
કંટાળો હોય છે. કોઈને કોઈ ધંધો ગમેછે તો કોઈને બીજેજ ગ-
મેછે. માટે સૌએ પોત પોતાના મનને ભાવતો અને સ્વભાવને મળતો
ધંધો કરવો. આ દુનિઆમાં જૂદા જૂદા માણસોને જૂદા જૂદા
ધંધો કરવો ભાવેછે; જે ઇશ્વરી વલણ એવું ન હોત તો બધા
એકજ ધંધો કરત અને બીજા ધંધા એમને એમ પડ્યા રહેત.

આર્નમ કહેછે કે વેપારી તરીકે મને ફતેહ મળતજ નહિ.

ધણીવાર મેં એમાં મહેનત કરી પણ બધીવાર હું નિષ્ફળ થયો. તેમ પગારી નોકરી કરવામાં પણ મને સંતોષ થાય એવું નહોતું. કેમકે માફ મન સદા ઉપર લાગેલું હતું. પરંતુ ખીજનું મન તેવું ના પણ હોય. માટે સઘળા માણસોએ પોતાને માફક આવતો ધંધો પસંદ કરવાની કાળજી રાખવી.

૨ જો. તમારું આપેલું વચન હમેશાં પાળવું. જે તાકીદથી ને સંભાળથી કરવું ન હોય તે કરવાનું વચન કોઈવાર આપવું નહિ. આ વેપારી તો પોતાનું કહેલું કામ નિયમસર અચૂક કરેછે, એવી કીર્તિ લોકોમાં થાય, એના જેવી વેપારીને ખીજ કાંઈ ચીજ ઉપયોગી નથી. વેપારીની એવી કીર્તિ થવાથી તેના ભાઈબંધ ને ઓળખીતા પાસે જે પૈસા હોય તે, તેને જ્યારે જોઈએ ત્યારે કામ લાગેછે; કેમકે વચન પાળનાર દોસ્તને પૈસા ઉછીના આપવાને તેના મિત્રો અચકાશે નહિ. વચન પાળનારને મિત્રો પણ ધણા થશે અને તે પણ એવા કે ભીડને વખતે થોડો કે ઘણો તેમના પર આધાર રાખી શકામ.

૩જો. જે કામ કરવું તે તમારાથી થાય તેટલી મહેનતથી ને સંભાળથી કરવું. રાત દહાડો ને વખતભેવખત તેજ કામપર મંડવું. કોઈ પણ ઉપાય કરવામાં ખામી ન રાખવી તથા હમણાં જે થતું હોય તે કલાક પછી કરીશું, એમ સુલતવી ન રાખવું. જે કામ કરવા યોગ્ય છે તે સંભાળથી સારુંજ કરવું જોઈએ. પોતાનું કામ સંપૂર્ણ કાળજીથી સંપૂર્ણ કરવાથી ઘણા માણસો ધનવાન થાય છે. અને કેટલાક અધુરાં કામ કરી પડતા મૂકવાથી મરતા સુધી કંગાળ રહે છે. લોભ, ચંચળાઈ, મહેનત, અને આગ્રહ એ સદ્-ગુણો ધંધામાં ફતેહ મેળવવાને આવશ્યક છે.

૪ થો. કોઈ જાતનો કેફી પદાર્થ પીવો નહિ. કેફ કરનારાનું મગજ ઠંકાણે રહેતું નથી. અને વેપારની અંદર શાંત મનથી વિચાર કરી યોજના ધડયા વગર અને સ્વચ્છ મનથી તે યોજનાઓ પાર પાડ્યા વગર વેપારમાં ફિતેહ મળતી નથી. માણસ ગમે તેવા ખુશિવાન હોય પણ તે ખુદિ જ્યાં સુધી કેફના પડથી છવાએલી છે ત્યાં સુધી તે પોતાનો ધંધો ફતેહમંદીથી

ચલાવી શકશે નહિ. દારૂ પીવામાં ને તેની કેફની ગફલતીમાં વેપારીના ધણા લાભદાયી સંયોગો જતા રહે છે ને તેવા ફરી મળતા નથી. ધણા ઉપયોગી લાગ દારૂ પીવામાં “કાલેકરીશુ” એમ કહી ગુમાવે છે. દારૂડીઆની કાલનો પાર પણ આવતો નથી. વેપારીમાં જે ચંચળાઈ આવશ્યક છે તે ચંચળાઈ દારૂડીઆ દારૂ પીવાથી ગુમાવી દે છે, ને આળસુ થઈ જાય છે. થાક મટાડવાને કે દીલગીરીમાં મન ખુશી રાખવાને દારૂ પીનારાનું એ બાનું ચીનાઓના અશીષુ પીવાનાં બાના જેવું પાંગળું છે. જેમ અશીષુ પીવું વેપારીને હાની કરતા છે તેવુંજ દારૂ પીવો પણ હાની કરતા છે એ નક્કી જાયું.

૫ મો. વેપારીમાં લોભ કે ઇચ્છા જરૂરની છે, પણ તે આકાશી તરંગી કે શેખરદલી જેવી ન જોઈએ. ધણા માણસો આકાશી તરંગી કે હવામાં મહેલ બાંધનારા હોવાથીજ જન્મ પર્યંત ગરીબ રહે છે. ફતેહ મેળવવાનો દરેક ઉપાય તેને સત્ય જણાય છે ને તેથી તે આરંભી થોડા વખતમાં ખોટા પડવાથી બીજો વળગે છે, ને તેને પણ પાછો એજ રીતે છોડી દે છે. એમ દરેક ઉપાયમાં તેને ફતેહ જણાવાથી દરેક આરંભી પાછો દરેક પડતો મૂકે છે; કે જેથી તેની સ્થિતિ દિન પ્રતિ દિન બગડતી જાય છે. શેખરદલીની વાત તો જુગ જમાનાની છે, છતાં આટલાં વર્ષો થયાં લોકો તો એવા ને એવાજ રહ્યા છે.

૬ ઠો. છપન વેપારી થશે નહિ. એકજ વખતે ધણા ધંધામાં પોતાની શક્તિ વહેંચી નાંખ્યાથી એકે કામ સાફ થતું નથી. માટે એકજ ધંધે વળગી તેમાં ફતેહ મેળવો કે તે છોડીદેવાનો નિશ્ચય કરો ત્યાં સુધી તેજ ધંધો કરો. જ્યારે માણસનું મન એકજ ધંધા ઉપર લાગેલું હોય છે ત્યારે તે ધંધામાં ઉપયોગી સુધારા વધારા તેને સુજે છે, પણ તેજ મન દશ વીશ ધંધામાં વહેંચાયું હોય તો તે એકને લાભ આપી શકતું નથી. છપન વેપારી થનારા ધણા વેપારીઓએ પોતાના બહુજ લાભદાયી લાગ ગુમાવ્યા છે.

૭ મો. સારા ગુમાસ્તા રાખવા. જ્યાં સુધી સારી ચાલનો માણસ મળી શકે ત્યાંસુધી નફારી ટેવનો ગુમાસ્તો રાખવો નહિ. એ બાબતમાં હું બહુ નસીબદાર છું. મારા ધંધામાં ઉપયોગી જ-

ગા ઉપર મને હોંશીઆર ને વિશ્વાસુ માણસોજ મળ્યાછે. બ્યારે કોઇ ગુમાસ્તાની ફૂટેવથી, ખીન હોંશીઆરીથી કે નહારા સ્વભાવથી તમને નાલાયકી જણાય કે તરત તેને તમે કહાડી મૂકજો. તેનો સ્વભાવ બદલાવાનો મિથ્યા પ્રયત્ન કરશો નહિ, કેમકે તેમ થવું અશક્ય છે. એ માણસ કોઇ ખીજી જગાને લાયક હશે, માટે તે તેને પોતાની મેજે ખોળી કહાડવાને તેને તરત વિદાયગરી આપજો.

૮ મો. તમારો ધંધો જાહેર ખર્ચરો આપી પ્રસિદ્ધિમાં લાવજો—છૂપાની રાખશો નહિ. જો તમારા ધંધાને લોકોની મદદની જરૂર હોય તો સ્પષ્ટ રીતે હોંશીઆરીથી જાહેર ખર્ચર આપીને કે ખીજી કોઇ પણ રીતે લોકોનું ધ્યાન ખેંચાય એવો ઉપાય કરજો. મારે કમુક્ત કરવું જોઈએ કે મને મારી જીંદગીમાં જે કાંઈ ફતેહ મળી છે તે મૂખ્યત્વે ન્યુસપેપરોની જાહેર ખર્ચરથી છે. કદાપિ કોઈ એવો ધંધો હશે કે જેમાં જાહેર ખર્ચરની જરૂર નહિ પડતી હોય, પણ તેવો ધંધો મને તો ખોળ્યો પણ જડતો નથી. કેટલાક ધંધાધારીઓ તમને એવું પણ કહેનારા મળશે કે “અમે જાહેર ખર્ચરથી પ્રસિદ્ધિમાં આવવા યત્ન કરી જોયો પણ તેથી કંઈ લાભ થયો નહિ.” પણ તમારે ખચીત જાણવું કે એવા માણસોએ જાહેર ખર્ચરના ખર્ચથી ડરીને થોડી થોડી ખીહીને જાહેર ખર્ચરો આપી હશે. હોમીઓપાથિક દવા આપનારાની માફક કોઈ કોઈવાર થોડી ખર્ચર આપે તો તેથી લાભ ન થાય એ વાત ખરી, પણ છૂટથી જાહેર ખર્ચરો આખ્યાજ જાઓ ને જુઓ કે તમને કેવો લાભ થાયછે? કેટલાક કહેછે કે જાહેર ખર્ચરોનું ખર્ચ કરવા જેટલી અમારી શક્તિ નથી, પણ એમ કહેનારા ભૂલે છે. જાહેર ખર્ચર નહિ આપવાથી થવું નુકશાન અમવાની તેમની શક્તિ નથી એમ કહે તો ચાલે. જ્યાં લોકો ન્યુસપેપરો વાંચેછે ત્યાંના લોકોને ખર્ચર આપી પ્રસિદ્ધિમાં આવવાનો સસ્તામાં સસ્તો રસ્તોજ એ જાહેર ખર્ચરોનો છે, ને તેથી ધરાકી વધવાની. જેમ ખેડુત ઝૈનાજ વાવેછે તે વાવનાર ઉધતો હોય, ખાતો પીતો હોય ત્યારે પણ તે અનાજ ઉગીને

વધેછે, તેમ જાહેર ખર્ચરથી તમે ઉંઘતા હો કે ખાતા પીતા કે-
વાતો કરતા હો ત્યારે પણ તમારા ઘરાકો વધેછે. કેમકે જે હ-
જારો માણસો તમને ઓળખતા ન હોય કે તમારો ધંધો જાણુ-
તા ન હોય, તેઓ તમારી જાહેર ખર્ચ વાંચીને વાકેફગાર થાય
છે. આ દેશના વેપારીઓ સ્પષ્ટ ને છૂટા મનથી જાહેર ખર્ચો
આપવાના લાભથી અજાણ્યા છે. પણ જાહેર ખર્ચરથી યુરોપ ને
અમેરિકાના ઘણા વેપારીઓ ધનવાન થઈ ગયાછે. અને એ વાત
જાણીએ છીએ ત્યારે આપણને અચરજ ઉપજેછે, પણ એ રસ્તો
અમા વેપારીઓને માટે ખુલ્લો છે. હોલોવેનું નામ આ દેશમાં પણ
કોઈકેજ નહિ સાંભળ્યું હોય. એ ધણી દર વરસે જાહેર ખર્ચમાં લા-
ખો રૂપિયા ખર્ચવાની હીમત કરેછે. ત્યારે લાખો રૂપિયા દર વ-
રસે કમાયછે પણ ખરો. પણ તેમ કરવાની હીમત અને આસ્થા
જોઈએ. જાહેર ખર્ચોનું બહોળું ખર્ચ કરવાને હીમત અને એ
ખર્ચ થોડી મુદતમાં સો ગણો કે હજાર ગણો બદલો વાળી આ-
પશે એવી આસ્થા હોય, તોજ જાહેર ખર્ચરથી ધનવાન થવાય.

૯ મો. વેપારીમાં ઉડાઉપણું ન જોઈએ. હમેશાં ઉપજ કરતાં
ખર્ચ ઓછું રાખવું. એતો ઉઘાડું છે કે જેઓ પોતાની ઉપજ જો-
ટલું ખર્ચ કરે છે, તેઓ પડતીના વખતમાં કે કમાવાની શક્તિ
જન્ય તે વખતે પૈસા વગર પસ્તાવો કરશે. આ બાબતમાં મારો
પોતાનો દાખલો વાંચનારને વધારે અસરકારક થશે— સન
૧૮૨૬માં મારા પિતાના મરણથી હું સોળ વરસની ઉંમરમાંથી
મારી પોતાની કમાઈ ઉપર માફ ગુજરાન ચલાવવાની હાલતમાં
આવી પડ્યો. પૈસા કમાવામાં મને લગારે મુશ્કેલી પડી નહિ.
પણ પંદર વરસ સુધી પૈસા બચાવવાનો વિચાર મારા મનમાં
આવ્યો નહિ. મારા પોતાના સંસ્થાન કનેક્ટીનટમાં (ઉત્તર અમે-
રિકામાં) સોરટી જ્યારે કાયદાસર હતી, ત્યારે હું જ્યાંયાં સોર-
ટીની ટીકટો વેચતો હતો, તે તે વખતે મને ઘણાજ નફો થતો
હતો. કોઈ કોઈવારતો રોજના સો પાઉંડ કમાતો. પણ તે વખતે
એ પૈસા સંગ્રહ કરવાનો મને વિચાર ન સુજ્યો. ગમે તેટલી પે-

દાશ થાય તોપણ તે હું સહેલાઈથી ખરચી નાખતો.

સન ૧૮૪૧ માં મેં એક મ્યુઝીઅમ ખરીદ કર્યું. તે વખતે મારી પાસે કાંઈપણ રોકડ નહોતું, તોપણ હું નિરાશ થયો નહિ. મને ખાતરી હતી કે હું ધાંડે તો જલદીથી પૈસા ભેગા કરી શકું. એવામાં મારો એક મિત્ર મળ્યો તેને મેં કહ્યું કે હું તો મ્યુઝીઅમ ખરીદ કરું છું. ત્યારે તેણે પુછ્યું કે શા વડે? મેં કહ્યું કે “હાથમાં નહિ કોડી ને ઉભી બજાર દોડી” જેવું માંડે થયું છે. પૈસા છે નહિ ને મ્યુઝીઅમ ખરીદ કરવું છે. તે વખતના એવા બધા ધંધાર્થીઓ મને ઓળખતા હતા, એટલે તેમ કરવામાં મને અડચણ પડી નહિ. મ્યુઝીઅમના ધણીએ મારા વિષે તજવીજ કરી તો બધાએ મારે માટે સારાં સર્ટિફિકેટ આપ્યાં. તેથી ઠરાવ કર્યો કે મ્યુઝીઅમ મારે લેવું ને જેવા આવનારાને બતાવવું, પણ તેના પૈસા મ્યુઝીઅમના ધણીને ઠરાવેલો કારકુન લે, ને મને મારા કુટુંબના નિર્વાહ માટે મહીને દશ પૌંડ રોકડા આપે. આ વાત મેં મારી સ્ત્રીને પૂછી તો તેણે ખુશીથી કહ્યું કે તમારી ખુશી હશે ને જરૂર પડશે તો ઘર ખર્ચ હું મહીને સાત પૌંડથી પણ ઓછામાં ચલાવીશ. જેણે ઉડાઉપણે ખર્ચ કરેલું તેણે આ પ્રમાણે કરકસરીએણ થવાનો નિશ્ચય બતાવ્યાથી હું બહુ ખુશી થયો, અને મ્યુઝીઅમ ખરીદ્યું.

એક દિવસે મ્યુઝીઅમનો માલિક મારી પાસે આવ્યો ત્યારે ટિકિટ આપવાના ઓટલા ઉપર માંડે સવારનું આણેલું ખાણું હું ખાતો હતો. તે જોઈ તેણે કહ્યું તું આ રીતે રોજ ટાડું ખાણું ખાય છે? મેં કહ્યું જ્યારથી હું આ ધંધામાં પડ્યો ત્યારથી રવિવાર વગર હું કોઈ દિવસ ઉતું ઉતું ખાણું ખાવા પામ્યો નથી; કેમકે એમ કરતાં, જતાં આવતાં વખત જાય તેટલા વખતમાં મારી કમાઈ જાય. મારી આવી કરકસર જોઈ તે બોલ્યો કે એક વરસમાં તું ખચીત તાંડે દેવું વાળી દઈશ, ને ખરે થયું પણ તેમજ. એક વરસમાં હું મ્યુઝીઅમનો દેવા વગરનો સ્વતંત્ર માલિક થઈ બેઠો. પણ જો હું થયો તેટલો કરકસરીઓ ને દૃઢ મનનો ન થયો હોત તો મારાં ઉપજ ખર્ચ બરાબર આલ્યાં જાત. અને હું

હાલની સ્થિતિએ કોઇવાર પહોંચત નહિ.

જે માણસો મોજ શોખમાં, ખાવાપીવામાં, લૂગડાંલત્તામાં, ધરેણુંગાંઠાંમાં અને બીજાં થોડાં કે નહિ જરૂરીઆતીનાં કામમાં મોકળા મનથી ને બોહોળા હાથથી ખર્ચ કરવાને ટેવાયલાં છે, તેમને એ બધો ખર્ચ ઘટાડી થોડા ખર્ચમાં પ્રથમ રહેતાં મુશ્કેલી લાગશે ને તેમનું મન કચવાશે. પણ તેઓ જે દરરોજ પોતાની કમાઈમાંથી થોડું થોડું બચાવીને પોતાની મુડી વધારતા શીખશે તો એ મુડી મોટી થતી જોઈ તેમને કાંઈ ઓરજ જાતને આનંદ ઉપજી સંતોષ થશે. ખરચાણી ટેવ મૂકાયા પછી તેમનાં જૂનાં કપડાં બીજી એક વખત ચલાવવાનું ને સાધારણ ખોરાક ખાવાનું મન થશે. કીમતી ધરેણું ને રાત્ર રમીલાં નહિ કરાવવાની વૃત્તિ થશે. ગાડી ઘોડાની સેલ છોડી દેઈ થોડું ચાલવામાંજ સંતોષ વળશે. મીઠાનીઓમાં, નાટકો જોવામાં કે નાચ તમાશામાં પૈસા ખર્ચવા કરતાં ઘરમાં પોતાના કુટુંબ સાથે બેસી સારી સારી શિખામણ મળે એવી વાતો કરવામાં કે પુસ્તકો વાંચવામાં તેને વધારે ગમત મળશે. તે વખતે તેને એવા પૈસા ખર્ચી નાંખવા કરતાં એટલા પૈસા બચાવવામાં વધારે આનંદ થશે.

કરકસરીઆ નહિ થવાથી હજારો માણસો ગરીબ થઈને અ- ને લાખો જણ પોતાની જીંદગીમાં સારી રીતે નિભાવ કરી શકે એટલું કમાયા છતાં બહોળે હાથે ખર્ચ કરવાથી ગરીબ થયા છે. આ દેશમાં કેટલાક તો વરસે પાંચ હજાર કે તેથી પણ વધારે પૈંડ ખર્ચી નાંખે છે ને ઓછે ખર્ચે કેમ નિભાવ થઈ શકે તે પણ જાણતા નથી. કંગાળતાના વખત કરતાં એકદમ ધન મળેલો વખત માણસની ખરી કસોટી છે. આપણામાં કહેવત છે કે “જેવા આવે, તેવા જાય” તે પ્રમાણે ધણુંકરીને સહેલાઈથી કમાએલા પૈસા સહેલાઈથી જતા રહે છે. માન એ માણસમાં એવી ચીજ છે કે તેને કબજે ન રાખ્યું તો ગમે તેવા ધનવાનને કંગાળ બનાવી દે. ધણા માણસો કમાતા થયા કે મોજ શોખમાં, ખાવા પીવામાં ને માનથી કે મોઠા કહેવડાવવાની ખાતર ગાડી ઘોડા ને લૂગડાં ધર-

ણાંમાં સઘળા પૈસા ઉડાવી દેછે. અને લોકોમાં મોટા દેખડાવવાના મૂર્ખાઈ ભરેલા પ્રયત્નમાં અંતે નિષ્ફળ થઈ ખુવાર થાયછે.

એક ધનવાન માણસ કહેછે કે હું કમાતો થયો કે મારી સ્ત્રીને એક ઘણોજ કીમતી “સોફા” કોચ લેવાનું મન થયું, તેના આગ્રહથી મેં તે લીધો. પણ થોડી મુદતમાં મને જણાયું કે એકલો સોફાતો નદારો લાગે, માટે તેના પ્રમાણમાં ખુરસીઓ, ટેબલો, કપાટો, મોટા ચીરો સા ઇત્યાદિ જોઈએ. તે બધું લીધું એટલે જો મકાનમાં અમે રહેતાં તે ઘર નાનું પડ્યું એટલે એ બધા સામાનને લાયક ને તેવડું મોટું ઘર લેવું પડ્યું. પછી તે પ્રમાણે ગાડી ઘોડા રાખવા પડ્યા. એક સોફા ઉપરથી આટલી મોટાઈના ખર્ચમાં હું પડ્યો, અને જો મને નસીબે ચારી દીધી ન હોત તો હું ખરાબ ખસ્ત થઈ ગયો હોત ને બધું વેચતાં પણ મારો છૂટકો ન થાત. થોડું ખર્ચ વધારવામાં—થોડી મોટાઈ બતાવવા જતાં આગળ કેટલું વધારે ખર્ચ કરી ફસાવું પડેછે તે જાણવાને ઉપલો દાખલો બસછે.

૧૦ મો. પારકાપર આધાર રાખશો નહિ. તમારી ચઢતીનો આધાર તમારા પોતાના બળ ને જ્ઞતિ મહેનત ઉપર રહેવો જોઈએ. મિત્રોની મદદપર આધાર ન રાખશો. એ હમેશાં યાદ રાખવું કે પોતાના ભવિષ્યનો મહેલ ચણનાર પોતેજ કારીગર છે. મારા ઉપર કહેલા નિયમો ઉપર ઘટતું ધ્યાન આપ્યાથી અને પોતાને અનુભવ મળે તે પકડીને તે પ્રમાણે ચાલ્યાથી હું ધાર્ણું કે ધનવાન થવાનો માર્ગ મુશ્કેલ નહિ જણાય.

પ્રકરણ ૧૩ મું.

વીમો.

માલ ખરીદ્યો કે કપ્પળે લીધો કે તરતજ તેનો વીમો ઉતરાવવો જોઈએ. લેણદારોના નાણાંનું દેણદારની ગલફતથી જોખમ થાય એવું હોય ત્યાં માલનો વીમો ઉતરાવવો આવશ્યકછે, કેમકે જો વેપારી વ્યાજે નાણાં લેઈને વેપાર કરે તે વેપારી પો-

તાનું દેવું-આપી ન શકે એવા જોખમમાં પડે તો તે પ્રમાણિક કહેવાય નહીં. એક માણસ પાસે દશહજાર રૂપીઆ હોય ને ખીજ દશહજાર ઉધાર રાખી વેપાર કરે તો એ વેપારમાં દશહજાર કરતાં વધારે ખોટ જાય એવું જોખમ વાજખી રીતે તે ખેડી શકે નહીં. સદામાં ફાયદો થાય કે નહીં તોપણ તેમાં ખીજ માણસની મિલકત તેની મંજુરી વગર જોખમમાં આવેછે માટે તે વાજખી કહેવાય નહીં. એજ ધોરણે જોખોની વીમો ઉતરાવ્યા વગરની મિલકત આગથી બળી જવાથી તેઓ લેણદારોનું દેવું વાળી ન શકે માટે વાજખી નથી એમ કહેવાય. એ ગેર વાજખીપણું નુકશાન થવામાં નથી પણ નુકશાન થવાના જોખમમાં નાંખવામાંછે. માટે દરેક વેપારીએ વાજખી રીતે કાંતો પોતાની મિલકતનો વીમો ઉતરાવવો ફિંવા વીમો નથી ઉતરાવ્યો એવી પોતાના લેણદારોને ખબર આપવી. તે છતાં લેણદારો જોખમ ખેડે તો ભલે. ગમે તેમ હોય તોપણ માલનો વીમો ઉતરાવી થોડું ખર્ચ કરવું એ સાફ છે, કેમકે તેથી એ માલના જોખમની બળતરામાંથી વેપારીનું મન છુટું થાયછે.

વીમો ઉતરાવવો સારોછે એમ ધણા વેપારીઓ સમજેછે, તે છતાં માત્ર આજ કાલ કરતાં પોતાની લાસરીયા ટેવથી ઉતરાવવો રહેવા દેછે. એમ કરતાં ધણા દીવસ થાયછે એટલે વિચારેછે કે વીમો નહીં ઉતરાવ્યાથી કેટલું બધું નકામું ખર્ચ બચાવ્યું, એમ વિચારી છેવટે વીમો ઉતરાવવાનું માંડી વાળેછે. કેટલાક કંજુસ એમ ધારેછે કે એટલા પૈસા નકામા શામાટે નાંખી દેવા? પણ બધાએ યાદ રાખવું કે “ઢીલ બહુ જોખમકારીછે.” વીમો નહીં ઉતરાવવાનું જોખમ તો માત્ર મોટા ધનાઢ્યોજ ખેડી શકે. કેમકે એમની બધી મિલકતના વીમાનું ખર્ચ એટલું બધું થાય કે તેની આગળ ખીજ વેપારીઓના ભાગવાથી જે થોડું નુકશાન થાય તે વિસાતમાં ન ગણાય. પણ સાધારણ મુડીવાળો એમ કરી શકે નહીં. તેમણે તો તેમનાં મકાન ને માલનો અનેનો વીમો ઉતરાવવો જોઈએ. રહેવાનાં મકાન સાથે તેમાંના રાચરચીલાનો પણ વીમો ઉતરાવવો એ સાફ છે.

પરંતુ વીમો ઉતારનારની પેઢી પસંદ કરવામાં સંભાળ રાખવાની જરૂર છે. સઘળે ઠેકાણુ એવી પેઢીઓ સારી પણ હોય છે ને નહારી પણ હોય છે-વટવાળી ને વટવગરની પેઢીઓ હોય છે. માટે પ્રથમ બની શકે એટલી તજવીજ કરવી કે એ પેઢીવાળાએ સાધારણ વેપારીઓ સાથે પોતાની ખોટનો નિકાલ કેવી રીતે કરેલો છે. વીમાની પેઢીઓ સામી સાધારણ ફરીઆદ એ છે કે તેઓ વીમાની રકમ ભરવાની આવે છે ત્યારે ગણાં તણાં મારે છે કે કજીઆ કરે છે. જેની સાથે વાંકું બોલ્યાથી તેઓ ખુમો પાડી ફજેત કરે એવા કે મોભાદાર હોય તેમની સાથે તેઓ વાંકું બોલતા નથી, પણ સાધારણ વેપારીઓ આગળ તેઓ ફાવી જાય છે, આવી જાતના વીમાવાળાની પેઢીઓમાં વીમો ઉતરાવવો નહીં.

જીંદગીને વીમો ઉતરાવવાની રીત આ દેશમાં નવી છે. એ નવી રીત પ્રથમ ઈ. સ. ૧૭૦૬ માં ઇંગ્લાંડમાં નીકળી. અને ધીરે ધીરે તેનો લાભ જણાયાથી તે બધા ખંડોમાં ને દેશોમાં પ્રસરી. જીંદગીનો વીમો ઉતારનારી કંપનીઓ આ દેશમાં પણ થઈ છે. આ ઇલાકામાં એવી કંપનીઓનું મૂખ્ય મથક મુંબાઈ છે. જે માણસના ધરનો નિર્વાહ પોતાનીજ મહેનત ઉપર આધાર રાખે છે તે માણસે પોતાનાથી મહેનત ન થાય અથવા તેની મહેનતનો લાભ તેના કુટુંબને મળવાનો ન હોય (મરી જાય ત્યારે) તેવા વખતને માટે અગાઉથી બંદોબસ્ત કરી રાખવો જોઈએ. જે માણસ એ બંદોબસ્ત કરવો બૂલી જાય છે અથવા તેમ કરવામાં બેદરકાર રહે છે, તે માણસ પોતાના મૂવા પછી પોતાના કુટુંબને જોખમમાં નાંખી જાય છે. પણ તે ધારે તો એ જોખમ અટકાવી શકે તેમ છે.

એ જોખમ અટકાવવાનો રસ્તો જીંદગીનો વીમો ઉતરાવવો તે છે. સાધારણ આવકના કે સ્થિતિના માણસે પોતાની જીંદગીનો વીમો ઉતરાવવો એ ડહાપણ ભરેલું છે. વળી કેટલાક પૈસા પોતાની આવક ખર્ચના પ્રમાણમાં દરમાસે સેવિંગબેંકમાં પણ રાખવા જોઈએ. આ દેશની સરકારી સેવિંગબેંકો જોખમ વગરની છે. એ બેંકોનો નાનાં ગામડાંમાં સાધારણ લોકો પણ લાભ

લેઈ શકે માટે દરેક પોસ્ટ આફીસમાં એ ખાતું રાખેલું છે. એ પોસ્ટ આફીસોમાં એક રૂપીઆ સુધીની રકમ લે છે અને એક વરસમાં પાંચસે રૂપીઆ સુધી જમા માંડે છે. એટલે જેઓ મહીને રૂપીઓ કે વધારે ખચાવી શકે તેઓ પણ તેનો લાભ લેઈ શકે. ગરીબ મનુષ્યને સાધારણ કારકુનો એનો લાભ લેઈ શકે એવો બંદોબસ્ત કરેલો છે. વળી તેમાંથી જ્યારે જેટલા રૂપીઆ જોઈતા હોય તેટલા તે ઉપાડી શકે એવો બંદોબસ્ત કરેલો છે, એટલે સાધારણ માણસોને એ બંકમાં રૂપીઆ ઉપાડવા મૂકવાની અડચણ પડે તેમ નથી.

જેવી વ્યવસ્થા પોસ્ટ આફીસ સેવિંગબેંકની છે તેવી જ જીન્ડગીનો વીમો ઉતારનારી કંપનીઓની પણ છે. સેવિંગબેંક સરકારના હસ્તકમાં છે, તેમ વીમા કંપનીઓ કંપનીના નીમેલા ડિરેક્ટરોના હસ્તકમાં છે, પણ એ કંપનીઓ ઉપર કાયદાની સત્તા છે. તેથી તેની વ્યવસ્થા બરાબર સંભાળ પૂર્વક ચાલે છે. વળી તે ચલાવનારા મોભાદાર વટવાળા માણસો છે એટલે તેમાં દગા ફટકાનો સંભવ થોડો હોય છે. જે ધોરણો ઉપર ખીજી કંપનીઓ ચાલે છે, તે જ ધોરણો ઉપર એ જીન્ડગીના વીમાની કંપનીઓ પણ ચાલે છે. એટલે એમાં જોખમ નથી. એ કંપનીઓમાં અમુક નિયમો ઠરાવેલા હોય છે ને તે જાહેર કરેલા હોય છે. એ નિયમ પ્રમાણે અમુક ઉમરના વીમો ઉતરાવનાર માણસને દર વરસે વીમાની રકમના પ્રમાણમાં અમુક રકમ કંપનીમાં ભરવી પડે છે. એ પ્રમાણે દર વરસે ભર્યાથી તેના મોત પછી તેના વારસોને વીમાની રકમ કંપની તરફથી આપવામાં આવે છે, કે જેથી તેનાં વારસોને હરકત પડતી નથી. એ કંપનીઓ વીમો ઉતરાવનારની હયાતીમાં તેની અમુક વરસની ઉમરે અમુક રકમ મળે એવો પણ વીમો ઉતારે છે. કે જેથી વીમો ઉતરાવનારના ઘરડપણુમાં વીમાની રકમ મળ્યાથી તેને હરકત પડતી નથી. એ પ્રમાણે જીન્ડગીના વીમાની કંપનીઓ વીમો ઉતરાવનારને સુગમતા કરી આપે છે. પરંતુ એ સુગમતાનો લાભ પ્રજાએ લેવો જોઈએ. વીમા કંપનીની ને સેવિંગબેંકનો લાભ લેવાથી આપણી પાછળ આપણી પ્રજાને જોખમમાં નાંખતા અટકીશું.

કોઈ એમ કહે કે એમ વીમા કંપનીમાં ભર્યા કરતાં ઘરમાં બચાવી સેવિગએકમાં રાખીએ, સારા શાહુકારને ત્યાં વ્યાજે રાખીએ કે ઘરેણાં ગાંઠાં કરાવી રાખીએ તો શું ખોટું? વીમા કંપનીવાળા દર વરસે રકમો લે છે તે એકડી કરીએ તો તેના વ્યાજ સાથે વીમાની રકમ કરતાં વધી જાય છે, ત્યારે એ વધારાની રકમનો આપણે જ લાભ શા માટે ન લેઈએ? એ વાત ખરી છે. જો આપણે આપણો ઉગારો બરાબર સાચવી રાખી વ્યાજ ઉપજવીએ તો તે સાઈ છે. પણ આપણે કેટલું જીવીશું એ કોને માલમ છે! કાલે ઉડીને આપણે ચાલ્યા ગયા તો આપણા વિચાર આપણા મનમાં જ રહેશે! ને વીમો ઉતરાવ્યો હશે તો આપણે થોડી ભરેલી રકમના બદલામાં આખી રકમ આપણા વારસોને મળશે. વળી આપણે વધારે જીવી મોટી રકમ પેદા કરીશું એમ ધારીએ, તોપણ એ રકમ બચાવીને સાચવી રાખીશું એની શી ખાતરી? આ સંસારમાં આપણે એટલાં બધાં સંસારિક ખર્ચ કરવાનાં આવે છે કે તેમાં એ બચાવવા ધારેલી રકમ અણધારી ચાલી જાય છે. અથવા ખર્ચમાં નહિતો વેપારમાં રોકાથી ખોટમાં કે બીજી રીતે ચાલી જાય છે ને પરિણામે આપણી પાસે કાંઈપણ રહેતું નથી. વેપારીઓ ને સટાખોરીયા હજારો ને લાખો કમાઈને પાછા તે બધા ગુમાવી, હતા તેવા થઈ રહે છે. એવા હજારો દાખલા બનેલા છે ને બને છે. માટે એ વધારાની રકમ સાચવી રાખવાનો દૃઢ ને મજબુત રસ્તો વીમો ઉતરાવવો તે જ છે. એકમાં હોય તે ઉપાડાય, ઘરેણાં ને ઘરબાર વેચાઈ જાય, જમા મૂકેલી રકમ ઉપાડી વપરાય, પણ જીંદગીના વીમાની રકમ ઉપાડાતી નથી કે વપરાતી નથી. તેમ તેમાં દર વરસે ભરવાની રકમ જેટલું ગમે તેટલી અડચણ જોડીને પણ બધા વગર છૂટકો નહિ. કેમકે ન ભરીએ તો પહેલાં ભરેલા રૂપીયા નકામા જાય છે. એ પ્રમાણે વીમામાં ભરવાની વાર્ષિક રકમ અચાવવાની વીમો ઉતરાવનારને ફરજ પડ્યાથી, તેને કરકસરથી પોતાનું ખર્ચ ચલાવતાં શીખવાની જરૂર પડે છે. એ પ્રમાણે એ-

ક રીતે કહીએ તો જીંદગીના વીમાની કંપનીઓ પ્રજાને કરકસરનો સદ્ગુણ શીખવે છે. ત્યારે કોઇ કહે કે વીમા કંપનીઓ વાર્ષિક રકમ વધારે શામાટે લેછે? તેનો જવાબ એટલોજ છે કે તેમ કયાં વગર છૂટકો નથી. કેમકે વીમો ઉતરાવનારમાંના ધારેલી ઉમર કરતાં વહેલા મરી જાય તો તેની થોડી રકમ આવ્યા છતાં પુરી રકમ આપવી પડેછે, તે ક્યાંથી આપવી? કોઇ વહેલો મરી જાય તો કંપનીને ખોટ જાય તેનો બદલો લાંબી જીંદગી ભોગવનાર વાળી આપેછે. અને તેથીજ એ કંપનીઓ ટકી રહે છે. નહિ તો તેમને દેવાળું કહાડી પેઢીઓ બંધ કરવી પડે. તેમ છતાં તે નિયમમાં પણ છૂટ મૂકી અમુક મુદત સુધીજ વાર્ષિક રકમ આપીને વીમાની રકમ લેવી એવો રસ્તો પણ એ કંપનીઓએ કહાડ્યો છે. ધારે કે કોઇને પંચાવન વરસની પોતાની ઉમર થાય ત્યાં સુધી ઠરાવેલી વાર્ષિક રકમ ભરીને એ ઉમરે વીમાની આખી રકમ કંપની પાસેથી લેવી છે, તો તેવી યોજના પણ એ કંપની વાળાઓએ કરેલી છે. તો તે પ્રમાણે વાર્ષિક રકમ ભરવી જોઈએ. હુકામાં કંપનીએ વીમો ઉતરાવનારને માફક આવે અને પોતાની કંપની તૂટે નહિ એવા નિયમો કયાં છે, માટે તેનો જોટલો લાભ લેવાય તેટલો લેવો જરૂરનો ને ફાયદાકારી છે.

પ્રકરણ ૧૪ મું.

વેપારના નવા ખર ઉઠાવવા.

આ દેશનો ધણો ખરો વેપાર પરદેશીઓ પોતાને હાથ કરી બેઠાછે. હિંદુસ્તાનમાં આજે ઘણી ઘણી બેંકો છે. નાણાવટની બેંકો, વીમો ઉતારનારી બેંકો, વગેરે બેંકો ઉઠાવનારા પરદેશીઓછે. કાપડ વણવાના સંઘા, રૂ દાખવાના સંઘા, વગેરે સંઘાના આગેવાનો પણ ઘણે ભાગે પરદેશીઓ છે. પરદેશ માલ મગાવી આપનાર આડતીઆ, ને પરદેશમાં માલ મોકલનાર મારફતીઆ પણ પરદેશી છે. બ્રહ્મદેશ, મોરીશિયસ આસ્ટ્રેલિયા, વ-

ગેરે દેશોમાં સાહસ વેઠી જનારાને ને પરદેશ સાથે વેપાર કરનારા પણ પરદેશી છે. જુદી જુદી જાતની ખેતી કરી નવિન પાક ઉત્પન્ન કરનારા પરદેશીઓ છે. સિંકાના, ખુંદ, ગળી, ચાહા ને રેશમ પકવનારા મૂખ્યત્વે એ લોકો છે. ભરતખંડની જમીનમાંથી કાચલા, સોનું, રત્ન વગેરેની શોધ કરી નવિન ખાણો ખોદાવવાની કંપની ઉભી કરનારા પણ યુરોપિયનો છે. આ દેશમાં રેલવે, ટ્રામવે, ટેલીફોન, વિજળીના દીવા વગેરે કરનારી કંપનીઓ પણ ચલાવનારા ધણા યુરોપિયનો છે. એ પ્રમાણે પરદેશી સાહસે આ દેશી વેપારીઓને બજારમાં હઠાવ્યાછે એટલુંજ નહિ, પણ કાષ્ઠપણુ કમાઈ થાય એવા સાહસિક કામોમાં દેશીઓને પાછળ પાડ્યાછે.

એવા વેપારીઓ આ દેશમાં ઘર કરી વતન બાંધનારા હોય તો તેઓ આ દેશી વેપારીઓજ છે એમ જાણવું. કાળી ચામડીના કે ગોરી ચામડીના વેપાર કરી કમાય તેમાં આ દેશને કાંઈ પણ સંબંધ નથી. પણ આ દેશમાં માત્ર કમાઈનિજ માટે આવેલા હોય એવા વેપારીઓ કમાઈને આ દેશનો દલ્લો પરદેશ ધસડી જનારાથી આ દેશને નુકશાન છે.

વેપારમાં સ્વતંત્રતા કે છૂટ એ મૂળ પાયો છે. કોઈપણ માણસને કોઈપણ જાતનો વેપાર કરવાની છૂટ હોવી જોઈએ. અને એ પ્રમાણે આ દેશમાં છૂટ છે. એ છૂટનો લાભ પરદેશીઓ લેતો તેમાં કાંઈ પણ વાંધા ભરેલું નથી. જેમ એ છૂટનો લાભ પરદેશીઓ લેછે તેમ આ દેશના વેપારીઓએ પણ લેવો જોઈએ. પણ પરદેશીઓ જેવા સાહસિક છે, તેવા આ દેશના વેપારી સાહસિક નથી, એજ દુઃખદ ખીના છે. આ દેશીઓમાં પરદેશ જવાની હિમત, પરદેશમાં જઈ એકલા રહેવાની હિમત, અને તેમની સાથે વેપારના સંબંધમાં આવી ફતેહ મેળવવાની આવડત નથી, તેથીજ આ દેશના વેપારીઓ પાછળ પડ્યાછે. પરદેશીઓ વેપારના જેવા જેવા બંગ ઉઠાવેછે, આગ્રહથી તેમાં ફતેહ મેળવવાને મંડાયા રહેછે, અને એ વેપારમાં નફો મળશે એવી ખાતરી થયા પછી કોઈપણ ભય કે જોખમની દરકાર રાખ્યા વગર તે પાર પા-

હે છે ત્યારે જ પેછે; એવી હીમત, આગ્રહ, ને ઉદ્યોગ આ દેશીઓમાં નથી; તેથીજ તેઓ પરદેશીઓથી હાર્યા છે. અંગ્રેજ સરકારે બ્રહ્મ-દેશ હાથ કર્યો કે તે દેશમાં વેપાર કરવાને, રેલવે કરવાને, રત્નની ખાણો શોધવાને અને હજાર પ્રકારનો વેપાર કરવાને યુરોપિયન સાહસિકો બહાર પડ્યા ને ત્યાં જઈ થાણું થાપ્યાં. એવી ચ-પળતા ને સાહસ આ દેશીઓમાં આવ્યા વગર દેશીઓને હાથે આ દેશનો વેપાર ખીલવાની આશા શી રીતે રખાય? વેપારીનું કામ છે કે તેણે રાત દિવસ દેશમાં ને પરદેશમાં, નજીક ને દૂર તરેહ તરેહના વેપારના અંગ ખોળી કઢાડવાને મનન કરવું જોઈએ. ન્યુસપેપરો વાંચી વેપારનાં ઠેકાણાં ખોળી કઢાડવાં જોઈએ, અને દૃઢ વિચારમાં ફાયદાકારી વેપારનો અંગ હાથ લાગ્યો કે કોઈપણ ભય કે જોખમની દરકાર રાખ્યા વગર તરતજ તે કામ હાથમાં લેવું જોઈએ. હાથ આવેલો લાગ કદી પણ જવા દેવો નહિ. પરદેશીઓ પોતાને હાથ આવેલો લાગ કદી પણ જવા દેતા નથી. આપણે પણ તેમનો દાખલો લેવો જોઈએ. આપણને નવો રસ્તો ખોળવાની સુજ ન પડે તો તેમણે ખતાવેલો રસ્તો તો પકડવો જોઈએ. વેપારના કામમાં યુરોપિયનો હાલમાં આપણા ગુરૂપદને યોગ્ય છે.

એ ખરૂં છે કે મોટાં કામ, ને જેમાં ધણું પૈસાની જરૂર પડે તેવાં કામ, એક જાણથી માથે લેવાતાં નથી. કેમકે આ દેશમાં એવા ધનાઢ્યો થોડાજ છેકે જેઓ ધણું પૈસા રોકાય એવો વેપાર એક જાણ માથે ઉપાડી ચલાવી શકે. એવાં કામોમાં કંપનીઓ થવી જોઈએ. - યુરોપ અમેરિકામાં પણ એમજ થાય છે. આ દેશને વેપારમાં લાભકારી હોય એવી કંપનીઓમાં આ દેશના અગ્રેવાન ગૃહસ્થોએ બહાર પડવું જોઈએ. કેમકે વંજનદાર, પ્રખ્યાત ને ધનવાન વટવાળા ગૃહસ્થો કંપનીમાં અગ્રેવાન હોય નહિ ત્યાં સુધી ખીજ લોકોને ભરેંસો પડે નહિ અને તેઓ એ કંપનીઓમાં સામેલ થાય નહિ. માટે આ દેશનો વેપાર આ દેશીઓને હાથે ખીલાવવાને આ દેશના આબરૂદાર ધનવાનોએ જનગૃત થઈ બહાર પડવું જોઈએ. તેમ થયા વગર આ

દેશનું દળદર જવાનું નથી.

વળી એક કામમાં નફા દીડો કે બધા જણા તેજ કામ ઉપર પડેછે, પણ ખીજાં હજારો કામ વગર દરકારે પડ્યાં રહેતાં હશે તેના સામું પણ જોતા નથી. એ પ્રમાણે કરવામાં લાભ નથી. એક કામમાં જોઈએ તેટલા વેપારી થયા કે ખીજાઓએ ખીજા વેપાર તરફ મન દોડાવવું જોઈએ. કાપડ વણવાના, છાપવાના, દાબવાના, વગેરે સંચામાં લાભ જણાયાથી ધણા જણ એ ધંધા ઉપર પડેછે. તેને બદલે આ દેશને જરૂરના ખીજા કાગળ બનાવવાના, મીણબત્તી બનાવવાના, દીવાસળી ને સાબુ બનાવવાના, કાચ બનાવવાના, વગેરે ધણા સંચાની જરૂર છે તે તરફ લક્ષ લગાડે તો સારું. આ દેશમાં ખનીજ માલ ઘણું ઠેકાણે દટાઈને ઢંકાઈ રહેલો છે—કાચલા, લોહું, સોનું, રૂપા, ત્રાંબુ વગેરેની આણી શોધી કહાડવાની જરૂર છે, તે તરફ આ દેશીઓ ક્યાં લક્ષ આપેછે કે શોધ કરેછે ને કરાવે છે? હજુ આ દેશમાં એવાં ધણાં ઠેકાણાં છે કે જ્યાં રેલવે ને ટ્રામવે કરી હોય તો તેમને ધણો નફો આપે ને વેપારને સુગમતા મળે. પણ તે ઉપર કોઈ પણ દેશી ક્યારે લક્ષ આપેછે? આ દેશના માંહેલા ભાગનાં વેપારીઓનો માલ પરદેશ મોકલી આપનાર આડતીઆનું કામ કરનાર આ દેશી વેપારીઓની કંપનીજ ક્યાં છે? વળી એજ વેપારીઓને પરદેશી માલ મગાવી પુરો પાડનારી કંપની પણ ક્યાં છે? તેમજ આ દેશમાં ઘણી જાતના સ્વાભાવિક જંગલી ને ખેતીના પાક થાયછે, જેને પરદેશમાં મોકલી ખપાવે તો મોટી ખપત જાગે અને આ દેશના માણસોને સારી કમાણી કરી આપે તેવું છે, પણ એવા પરદેશ જઈ આ દેશના એવા માલની ખપત જગાડે એવા સાહસિક વીર વેપારીઓ ક્યાં છે? આ દેશની હાથની કારીગરી કે જેમાં અમદાવાદી રેસમી ને કસબી કાપડ, કચ્છી ભરત ને નકસી કામ, ખંભાતી અકીક કામને નગરનું વણાટ વગેરે મૂખ્ય છે; એ કામ પરદેશમાં મોકલી ત્યાં તેનું બજાર જગાડે અને આ દેશની હાથની કારીગરીનો ઉદ્યમ ખીલાવે

એવા દેશ દાઝત ને કમાઈ કરવાને ઉત્સુક વેપારીઓ ક્યાં છે? ધરમાં ને ગામમાં ભરાઈ કમાવવાની લાલચ રાખનારા બધાજ છે. પણ પરદેશમાં જઈ ભય કે જોખમની દરકાર રાખ્યા વગર તે દેશોને માફક આવતા વેપારના જુદા જુદા બંગ ઉઠાવી આ દેશની કારીગરી ને વેપાર ખીલવવાની કાળજી રાખનારા ધનવાનો ક્યાં છે? મેં પાછળ કહ્યું તેમ એવાં કામ કરવાની એક જાણની હીમત ન ચાલે તો કંપનીઓ કરો. પણ એ પ્રમાણે કરશો તોજ આ દેશનું દળદર ટળશે. એ વગર ખીજો રસ્તો નથી, એ નક્કી જાણજો.

આ દેશનો માલ પરદેશ મોકલી ખપાવનારા, પરદેવી માલ આ દેશના વેપારીઓ માટે મગાવી આપનારા, અને આ દેશને માફક આવતા નવા બંગ કરાવનારા અને પરદેશને માફક આવતા આ દેશમાં નવા માલ બનાવી મોકલનારા આડતીઆ કે મારફતીઆની પેઢીઓ આ દેશના કરોડો રૂપીઆ ખાઈ જાય છે. એ બધા રૂપીઆ આ દેશી આડતીઆ હોય તો આ દેશમાંજ રહે. વળી રેલવે, ત્રાંમવે, દીવા કરનારની ને ખાણો ખોદાવનારી કંપનીઓ, ને નાણાવટની બેંકો ને પરદેશી દવા ને પુસ્તકો મગાવી જથ્થાબંધ વેચનારાની મોટી વખારો, બધી યુરોપીયનોની હોવાથી એ સઘળો નફો ધણો ખરો પરદેશી લેઈ જાય છે. જો આ દેશી વેપારીઓ એવાં સાહસિક કામોમાં આગળ પડતા હોત તો આ દેશના લાખો રૂપીયા પરદેશીઓને હાથ જતા અટકત. બંગાળામાં ગળી પકવનારી, આશામમાં ને કાશ્મિરમાં ચાહા ને રેશમ પકવનારી, ને મદ્રાસ છલાકામાં સીંકોના ને ખુંદ પકવનારી કંપનીઓ બધીજ પરદેશીઓની હોવાથી આ દેશની જમીનમાં પકાવી કરોડો રૂપીઆનો માલ પરદેશ મોકલી કમાય છે. એવી કંપની આ દેશી વેપારીઓએ ઉઠાવવી જોઈએ. એવાં કામોમાં આ દેશના વેપારીઓ આગળ પડશે નહિ, ત્યાં સુધી તેઓ પરદેશી વેપારીઓની હરીફાઈ કરી તેમની પેઠે ધનવાન થવાના નહિ.

આ દેશનો મૂખ્ય આધાર ખેતી ઉપર છે. એ ખેતી કરાન-

રી જાત એક ભાગમાં એટલી બધી છે કે ત્યાં તેમને ખેતી કરવાને પુરતી જમીન પણ મળતી નથી. પણ આ દેશી લોકોનો સ્વભાવ એવો છે કે એક ઠેકાણે ઘર કરી રહ્યા પછી ત્યાં સુખે દુઃખે જે લુખો પાખો રોટલો મળે તે ખાઈને બેસી રહેવું, પણ ખેતાનું વતન છોડી બીજે ઠેકાણે જવું નહિ. તેથી હાલમાં એક ભાગ ખેડુતોની વસ્તીથી ભરપુર થયો હોયછે, ત્યારે બીજો ભાગ આછો હોયછે. એટલુંજ નહિ પણ ખેડનારા વગર જમીન પડતર પડી રહેછે. ખેડુતોથી ભરપુર વસ્તીવાળો ભાગ વરસમાં ત્રણવાર ખેડાયછે, ત્યારે પડતર ભાગ ખીલકુલ ખેડાતો નથી. ભરવસ્તીવાળા ભાગમાં દોરોને ચરવાને ગોચર કે ચરાની જગા પણ હોતી નથી, કે કોઈ ઠેકાણે હશે તો પુરતી નહિ હોય, ત્યારે પડતર ભાગમાં જંગલ ઉગી નીકળેલું હોયછે. એક ભાગનો ખેતાનાં દોરોના જીવારાનો ચરો પણ ખેડુતો ભાગીને ખેડે છે, ત્યારે બીજો ભાગ ખીલકુલ ઉજડ રહેછે. એમ નહિ કે ઉજડ ભાગની જમીન ખરાબ હોયછે. ઘાડી ઝાડીને લીધે ત્યાંનાં હવા પાણી ખરાબ હોય છે એ વાત ખરી, પરંતુ તે વસ્તી વગર રહ્યાથીજ બગડેલાં હોય છે. ત્યાંની ઝાડી કપાઈને તે જગા ખેડાણુ થાય તો ત્યાંનાં હવા પાણી પણ સુધરે. વળી એ પડતર જમીન એવી સારી હોયછે કે ત્યાં જે જાતના પાક કરવા હોય તે થઈ શકે. પણ એ જમીનનો ઉપયોગ ને અનુભવ કરી કરાવી આ દેશના પાકમાં વધારો કરાવવાને હિમતવાન ખેડુતો ને સાહસિક પુરૂષો કયાંછે ? ભરચક વસ્તીના ખેડુતોને લાલચ આપી સમજાવી ધીરે ધીરે પડતર જમીન ખેડાવવાને લેઈ જાય, ત્યાં નવા નવા પાક અજમાવી કરાવે તો બંને રીતે શાયદો થાય. ઉજડ જમીન ખેડાય ને ભરચક વસ્તીવાળા ભાગના લોકોને જોઈતી જમીન ખેડવાને મળે.

સારાંશ એકે આ દેશના લોકોએ આ દેશના ને પરદેશના લોકોની હાજતો પુરી પડે એવા જુદી જુદી જાતના વેપારના બર કહાડવા કહાડાવવા જોઈએ. અને એવા બર કહાડવા કહાડાવવાનું શોધે તો તેનું આ દેશ એ મોટું ક્ષેત્રછે. દહતા, આગ્રહ ને ઉદ્યોગ

ગથી મંડ્યા રહી; વિચાર, શોધ ને મનન વડે તેઓ આ દેશમાંજ હજારો બર ઉઠાવી શકશે અને તેઓ તેમને પોતાને અને પરિણામે આ દેશને લાભ કરી શકશે.

પ્રકરણ ૧૫ મું.

દેવાળું કહાડવાનાં કારણ.

નેપોલીઅન યોનાપાર્ટનો ધારો હતો કે યુદ્ધમાં જીત મેળવ્યા પછી તે લઢાઈની જગાએ જઈ જતે જોવું કે એમાં કેટલી ખરાબી થઈ છે. તેજ પ્રમાણે અમે પણ આ વખત કરીએ છીએ. અત્યાર સુધી આપણે વિજયીઓના નાદ અને એ ધન જીત મેળવનાર નેપોલીઅનોનાં મદ વાક્યો સાંભળ્યાં તથા તેમનાં ડાહ્યાં શિક્ષાસુત્રો નોંધી લીધાં. હવે એ વિજયીઓએ જ્યાં જીત મેળવી છે ત્યાં જઈને આપણે જોઈએ કે એ નેપોલીઅનો જેવાજ મોટા મનના અને એવીજ મહાન ઈચ્છાવાળા કેટલા ત્યાં મરણ પામ્યા છે. કેમકે તેમ કર્યાથી કદાચ આપણને વધારે શિક્ષા મળશે, વખતે તેથી આપણને વધારે સૂતરો રસ્તો જડશે; અને કદાપિ આઅશ્વાળી નહિ તોપણ વધારે સલામત જગા મળી આવશે. જો તમારે ધનાઢય થવું હોય તો ધનાઢયોની સલાહ નહિ લેતાં દેવાળીઆની લો; કેમકે ધન મેળવવાને શું કરવું એ જાણવા કરતાં ધન મેળવવાને પ્રયત્ન કરતાં દેવાળું ન આવે, માટે શું ન કરવું એ જાણવું વધારે જરૂરનું છે.

પણ આપણે તો ધનાઢય ને દેવાળીઆ બંનેની શિખામણુ ધ્યાનમાં લેવાનું ધાર્યું છે ને તેથી ધનાઢયોની શિખામણુ લીધી. હવે દેવાળું નીકળવાનાં કારણો અને જો બની શકે તો તે અટકાવવાના ઉપાયો ઉપર ધ્યાન આપીએ.

ધનાઢય થવાનાં કારણોની તપાસમાં જે લિખિત પત્રકો છે તે તરફ જોતાં એકદમ ધનવાન થવાની હાંસમાં અને સહેલાઈથી ધન મેળવવાની શેખચક્લીની ઈચ્છામાં વેપારસાગરમાં ઝંપલા-

વનારને તે ઉત્તેજનિક છે. પરંતુ આજ સુધીના અનુભવને ધોરણે જોતાં અમને ભય રાખવાને કારણ મળેછે, કે જેઓ આજે વેપારના તોફાની દરિયામાં પોતાનું વહાણ ઝાંકાવે છે તેઓ થોડા વરસમાં તેમનું વહાણ એ તોફાનમાં તણાઈ ગએલું કે ખડક સાથે ટીચાઈને ચૂરા થઈ ગએલું જોશે. એ વખતનો દેખાવ બહુ નાઉમેદી ઉપજાવનારો થાયછે, ને મોટા તત્વજ્ઞાનીઓ પણ એવે વખતે ભાગ્યેજ ધીરજ રાખી શકેછે. આપણે યાદ રાખવું જોઈએ કે એક નુકશાન તે ઘણાના લાભ માટેછે. આપણે જાણવું જોઈએ કે વિદ્વાનોમાં કે રાજનીતિજ્ઞોમાં આખર મેળવવાને કિંવા ધન મેળવી ધનવાનોના વર્ગમાં અપવાને શક્તિવાન થવું એ માણસના હાથમાં છે. એ પ્રયત્નમાં તે નિષ્ફળ થાય તો જાણવું કે તેણે સાધારણ બુદ્ધિના સ્થાપિત નિયમો તોડ્યા હશે. નહિ તો તે નિષ્ફળતા પોતાનાં કાર્યમાં વધારે સંભાળ રાખ્યાથી, વધારે હાપણથી વરત્યાથી અને મળતા જતા વધુ અનુભવની મદદથી અટકાવી શક્યો હોત.

ઉપર કહેલાં લિખિત પત્રકો જુદા જુદા મનુષ્યને જુદી જુદી રીતે કામનાં છે. જેઓ પોતાના ધંધામાં આગ્રહથી ને હાપણથી ચાલી અને આસપાસ દેખાતી લાલચોમાં નહિ લપટાઈ મંડ્યા રહેવાને ઇચ્છેછે, તેમને એ પત્રકો ઉત્તેજન આપનારાં છે. એ પત્રકો અભિમાનીઓનું અભિમાન તોડાવનારાં, સ્વાર્થીઓ ને કંગાળ ઉપર દયા લાવતાં શીખવનારાં, અને અન્ય મનુષ્યોને તેમના રોજગારની માહિતી આપનારાં શિક્ષા સુત્રો છે. કર કસરના નિયમોથી ઉલટો ઉપદેશ કરીને ઉડાઉ થવાનો ઉપદેશ કરનારા જૂઠા ઉપદેશકને અને “જે પૈસો બચાવ્યો તે પૈસો કમાયા બરાબર છે” એવી જંગલી કહેવત શીખવનારાને એ પત્રકોથી જબરા ચાલ્યા મળેછે. વળી જે પ્રમાણિક નાદાર પોતાના કમનસીબ ઉપર શોક કરેછે અને જેને સંતોષ પકડવાને કાંઈ જડતું નથી, તેને એ પત્રકો સંતોષ સ્તંભ થઈ પડશે. કેમકે એ પત્રકો ઉપરથી તેને માલમ પડશે કે એવો દેવાળીઓ એ એકલોજ નહિ પણ ઘણાછે.

જેમ ધનવાન થવાનાં કારણોની નોંધ લીધી તેમ દેવાળું કહાડવાનાં કારણોની નોંધ પણ લેવી જરૂરની છે. એ બાબતનાં કારણો શોધવાની દરકાર સરકારે પણ રાખવી જોઈએ અને તે પાછળ સરકારે કરેલું થોડું ખર્ચ નકામું નહિ ગણાય. જ્યારે કોલેરા કે મરકી ચાલેછે ત્યારે સઘળાનાં મન ચિંતાતુર થઈ તેનાં કારણો શોધવાની લા'યમાં પડેછે. પણ જ્યારે કોઈ દેવાળું કહાડે છે ત્યારે—જોકે તેમનો પણ વારાફરતી વારો આવવાનો સંભવ જણાયછે, તોપણ તેઓ પોતાને સલામત માની બેસી રહેછે. પણ તેમ કરવાને બદલે એનાં કારણોની શોધ પણ કરવી આવશ્યકછે. અમેરિકાના યુનૅટૅડૅડૅસમાં દેવાળીઆની જે નોંધ લેવાઈછે, તે ઉપરથી મી. ગ્રીન નામે અમલદાર કહેછે કે મેં જે નોંધ લીધી છે તે ઉપરથી માલમ પડેછે કે, જે ધંધાની પોતાને માહિતી નહિ તે ધંધામાં સટ્ટો કરવાથી ચૈદ જણાએ દેવાળાં કહાડેલાં જણાયાં છે; ને ત્રણ જણા એઓ હિસાબ રાખવાની ગફલત કર્યાથી ને દશ જણાએ પોતાની મુડી ઉપરાંત વેપાર કરવાથી દેવાળાં કહાડ્યાંછે. પણ ઓગણપચાસ જણાએ પોતાના ધંધામાં યોગ્ય નફો મળતાં છતાં પણ તે નફાની વાજખી ગણતરી કરતાં જદે ખર્ચ કરવાથી દેવાળાં કહાડ્યાંછે. પરંતુ વેપારમાં માલની કીમત ઘટી જવાથી કે ધંધાની પડતીથી એકે પણ દેવાળું કહાડ્યું નથી.

એજ ખાતાનો એક બીજો અમલદાર લખેછે કે અરાડ મહિનામાં આવન જણાએ દેવાળાં કહાડ્યાની મેં નોંધ લીધી છે. પણ તેમાં એકે જણ વેપારની પડતીને લીધે કે માલની કીમત ઘટી જવાથી તૂટયો નથી. એ આવનમાં બત્રીશ જણા અયોગ્ય—ગજા ઉપરાંત ખર્ચ કરવાથી તૂટયાછે. પાંચ જણાએ કારણની સાથે એ દેવાળીઆ જે ધંધામાં પડેલા તે ધંધાના દબાણને લીધે તૂટયાછે. પંદર જણા અયોગ્ય સટ્ટો કરવાથી ને અઘટિત મોજ શોખના ખર્ચથી બાગ્યાછે. એ પંદર જણામાં એક તો દરજી હતો. એની પાસે કાંઈ વધારે મુડી નહોતી. તેણે જમ્મેકા સાથે વેપાર કરનારું એક ઇસ્ટ ઇન્ડિઆ વહાણુ વ્યાજે નાણું લેધને

ખરીબું. પણ એ ધંધામાં એ કેવળ અનુભવો હતો, તેથી તે જ્યાં ને ત્યાં છેતરાયો ને થોડી મુદતમાં ભાગ્યો. લાંડનનો એક વીશી વાળો પોતાને થોડુંક વિદ્યાનું જ્ઞાન હોવાથી પોતાનું કામ છોડી દેઈને ફ્રાંસ ગયો ને પારીસને પાણી પૂરું પાડવાનો કંટ્રાક્ટ ફ્રેંચ સરકાર પાસેથી લીધો. તેમજ એક સોનીએ પોતાની પાસે પૂરા સો રૂપિયા પણ નહિ છતાં લીસ્ટર સ્કેવેરમાં સેવિલ હાઉસ ખરીદીને તથા સારા સારા ગાયકો નોકરોરાખીને ગાયન ગૃહ સ્થાપ્યું. આવા અવિચારી, જ્ઞાન ને મુડી વગર જોખમ ખેડનારા તૂટે તો તેમાં શું આશ્ચર્યછે? ઉપર જે બત્રીશ જણા અયોગ્ય ખર્ચ કરવાથી તૂટેલા કહ્યા, તેમાં ધણા તો એવા આવેલાછે કે જેઓ બોહોળા ખર્ચને લીધે હુડીઓ લખી લખીને બેહેવાર ચલાવનારા તથા જમાં માંડનારા આવી જાયછે. એમ કર્યાથી એ અવિચારીઓ રૂપિયા ધીરનારાના અને છેવટે મુખત્યારોના ભોગ થઈ પડેલા.

અમે ધારીએ છીએ કે જેમ માણસ જાતની મૂર્ખાઈ અને કમનસીબ ધણા પ્રકારનાંછે, તેમ નાદારીનાં કારણો પણ ધણાંછે. પણ એ વાતની પૂર્ણ તપાસ કરી ખાતરી કરવી જોઈએ. પણ એવું કોઈ એક કારણ નથી કે તે કોઈપણ સ્થિતિમાં દેવાળું કહાડવાને લાગુ પાડી શકાય. વળી અમે ધારીએ છીએ કે દેવાળું કહાડવાનાં ઉપર ગણાવ્યાં તેજ કારણો છે, પણ વધારે તપાસથી ખાતરી થવી જોઈએ કે એજ કારણો દરેક દેશમાં દરેક વખતે દરેક જાતના દેવાળાને લાગુ પાડી શકાયછે કે નહિ.

વેપારના સદ્દાની હાલની રીત જોતાં તેમાં ફતેહ મળવાની આશા કરતાં દેવાળું કહાડવાનો સંભવ વધારે છે. તેનાં કારણો જોવાને નીચેની વાત ઉપર આપણે વિચાર કરીએ. એ વાત અમેરિકાના ન્યુયૉર્કપોર્ટના રેવરંડ હીજીસનની કહેલીછે.

આ દેશના એક વિદ્વાન માણસે મને કહ્યું કે “ જ્યારે હું નાનો હતો ત્યારે મને મારા શેઠ એક વાછરડું વેચીને તેની જે કીમત આવે તે લેવાની મને પરવાનગી આપી. તેથી મારા મનમાં ગડબાંગ થવા લાગી. એ વાછરડું જેટલી કીમતનું હતું તે

કરતાં જેમ અને તેમ વધારે ઉપજાવવાનો મને વિચાર થયો, ને તેથી તેની ખોડ છૂપાવવાનો ને તેનાં અઘટિત વખાણ કરવાનો હું યત્ન કરવા લાગ્યો. તેમ કરવાને મને જેજે યુક્તિઓ સુજી તે મેં કરી. એ વાત આજે જ્યારે મને યાદ આવેછે, ત્યારે વ્યાપારમાં જે પ્રપંચ ને સાચ જૂઠું વપરાય છે તે ઉપર મને ધિક્કાર વધુટેછે; અને હું પણ સાચ જૂઠું કરવાને ઉશ્કેરાયો હતો, તે દાખલાથી હાલ એવું કરનારા ઉપર મને દયા આવેછે. ”

આપણે એ વિદ્વાન માણસની ઉત્કૃષ્ટ લાગણીને માટે માન આપવું જોઈએ, અને વિદ્યા સંપાદનનું કામ છોડીને વેપારી કામકાજમાં નહિ પડ્યો, માટે એને મુખ્યારકબાદી આપવી જોઈએ. પણ આપણું આ દેકાણાનું કામ કાંઈ એ નથી. આ દેકાણે આપણે તો એની એ વાત ઉપર કલ્પના દોડાવી દેવાળાનાં કારણો ખોળવાનાંછે. આપણે ધારો કે એ છોકરો લગાર વધારે છાતીવાળો હોત ને ખીજાં એ વાછરડાં દૂરના ગામમાં નફે પડતે ભાવે વેચવા માટે ત્રણ મહીને રૂપિયા આપવાની સરતે દરેક પંદર રૂપિએ ખરીદ્યાં હોત તો એને ખોટ જવાનાં કે નફો મેળવવાનાં ક્યાં ક્યાં કારણોછે તે જોઈએ. ખોટનાં કારણ તપાસીએ તો ૧ હું તો અચાનક બનાવ. એટલે એ વાછરડાં મરી જાય, ચોરાઈ જાય ને નાશીને જતાં રહે તો. ૨ જુનું વાછરડાંની ખરી કુમતની અણમાહિતી. માહિતી વગર ખરીદાથી વાછરડાંની કુમત છેતરાઈને વધારે આપે તો એ વેચવા જાય ત્યારે ઓછી કુમત ઉપજે. ૩ જુનું જો એ વાછરડાં આડતીઆ મારફત પરદેશમાં વેચાવે ને તે આડતીઓ લુચ્ચો નીકળે ને દગો કરે તો, અથવા ભાગીદાર તરીકે વેચાવે ને તે ભાગીઓ છેતરે તો, ૪ થું અણધારી મોંઘવારી થવાથી (વરસાદ થોડો આવ્યાથી) એ વાછરડાં પરદેશ વેચવા લેઈ જતાં નફો મળવાનો હોય તે કરતાં પણ ખર્ચ વધારે થવાથી. ૫ જુનું બજારમાં અણધારી રૂપિયા ની છત વધારે થવાથી અથવા ખેતીની ઓછી પેદાશ થવાથી અનાજની મોંઘવારી થાય તો. ૬ હું એને વાછરડાં વેચવાનો વ

ખત થાય ત્યારે બજારમાં જોઈએ તે કરતાં વધારે વેચાવા આવ્યાં હોય, તેથી તેનો બજાર ભાવ ઘટી જાય તો એને ખોટ જાય. હમું તેમાં જોડો નફો થવાનો સંભવ હોય તે કરતાં ખર્ચ વધારે કરે તો તેમાં પણ નફો કેટલો થશે તેનો ભરોંસો નહિ ને ખર્ચ તો નક્કી થાયજ, એટલે અવિચારથી ખર્ચ વધારે કરેતો દેવાળું કહાડવાનો વારો આવે.

દેવાળાં કહાડવાનાં મૂખ્યત્વે ચાર કારણો આપી શકાય. ૧ હું અણુધાર્યો બનાવ. ૨જી અસ્થિર કાયદો. ૩જી વેપારીમાં ખોટું વ્યસન. ૪થું હદ ઉપરાંત દેવું ખેંચવું.

૧ હું. અણુધાર્યો રાજક દૈવક બનાવ આપણે ધારીએ એટલો વારંવાર બનતો નથી. કોઈકજ વાર બનેછે. એમાંના કેટલાક બનાવનો અટકાવ તો વીમો ઉતરાવ્યાથી થઈ શકેછે, અને બાકીના હાપણથી ચાલ્યાથી અટકી શકેછે. પણ વીમો ઉતરાવીએ ને હાપણ ખર્ચાએ તોપણ ખોટ જનારો રાજક દૈવક બનાવ બને તો નિરૂપાય. ઓછો પાક થાય ત્યારે કે માલની ઘણી છત થઈ જાય ત્યારે થોડા વખત સુધી વેપારીને બહુ ગડબાંગ થાય એવો વખત આવેછે, પણ તે વખત બહુવાર ચાલતો નથી. જેઓ અમુક ધોરણેજ વેપાર કરનારા છે, અને મુડીના પ્રમાણમાં દેવું ખેંચનારા છે, તેમને એવે વખતે થોડુંજ ગભરાવું પડેછે. એ ગભરાટમાંથી તેઓ સહી સલામત બહાર નીકળી આવેછે.

૨જી. ખરાબ કાયદા કે કાયદાની અસ્થિરતા ઘણીવાર વેપારીઓને ગભરાટમાં નાંખેછે. કાયદાની અસ્થિરતા (વારંવાર કાયદાનું બદલાવું) ગેરવાજખી કાયદા જેટલીજ દેશના વેપારને નુકશાન કરતા છે. એ વેપારને બે રીતે અડચણ કરેછે. ૧ હું તો જેમણે ચાલતા કાયદા ઉપર ભરોંસો રાખીને નાણાં રોક્યાં હોય તેમને તે કાયદા ફરી જવાથી ઘણું નુકશાન થાયછે તે. ૨જી પૈસાદારને વારંવાર કાયદામાં ફેરફાર થાયછે તે વાત માલમ હોવાથી તેઓ પોતાના પૈસા ધીરતાં બહુ ખંચાયછે અને તેથી તેઓ વધારે ખાતરી લાયક જગાએ થોડો નફો મળવાનો

હોય તો પણ રોકેછે. તેથી પરિણામ એ થાયછે કે કેટલાક ધં-
ધામાં નફો ઘટી જાયછે અને નફાવાળા વેપારને પણ થોડુંજ ઉત્તે-
જન મળેછે. હહાપણ વાળા સ્થાયી કાયદા કાંઈ બધાં દેવાળાં અ-
ટકાવતાં નથી. પણ તે ગેરવાજખી ને અસ્થિર કાયદાથી નીકળતાં
દેવાળાં અટકાવેછે, ને તેની સંખ્યા પણ કાંઈ ઓછી નથી.

ખામી બરેલા કાયદા સુધારીને વારંવાર ફેરવવા ન પડે
એવા કાયદા દીર્ઘ વિચારથી બાંધવા એ રાજ કરતાનું કે કાયદા
કરનારી સભાનું કામ છે. ઈંગ્લાંડ, ફ્રાન્સ, યુનૈટેડસ્ટેટસ વગેરે દે-
શમાં તો એવા કાયદા બાંધાવવા એ લોકોના હાથમાં છે—નહારા
કાયદાથી જેને નુકશાન થવાનું છે તેનાજ હાથમાં તે સુધારાવવાનું
પણ છે. કેમકે કાયદા બાંધનારા બધા કે તેમનો ઘણો ભાગ
નીમવાનું કામ તેમના હાથમાં છે. તેઓ એ કામને યોગ્ય અનુ-
ભવી માણસો નીમે તો એ સંબંધી ફરિઆદ કરવાનું કારણ તે-
મને રહે નહિ. પણ આપણા દેશમાં કાયદા સુધારી સ્થાયી ક-
રવાનું કામ સરકારના હાથમાં છે. કેમકે કાયદા કરનારી સભાના
મેમ્બરો કાંઈ લોકો પસંદ કરતા નથી, પણ સરકાર નીમે છે.
માટે સરકારને જોવાનું છે, કે એ કામ માટે જે જે માણસો
નીમાયછે તે, તે કામને યોગ્ય છે કે નહિ. જે બરાબર તપાસ
કરીને યોગ્ય અનુભવીઓની નેમણૂક કરવામાં આવે તો એ જા-
તની બીક રાખવાનું કારણ નથી.

વેપારીનામાં વ્યસન હોય તે પણ દેવાળાનાં કારણોમાં એક
ગણાયછે. તેમાં દારૂનું વ્યસન એ ધણુંજ નફાઈ ને નુકશાન કરતા
છે. બીડી પીવાની લતથી ઘણી દુકાનો ને ઘર બળી જાયછે, તે
છતાં પણ દારૂ જેટલી એ દેવાળાનાં કારણોમાં મૂકવા જેવી નથી.
કેમકે એની લગાર સંભાળ લીધી તો ઉપરનું નુકશાન થવા સંભ-
વ નથી. પણ દારૂનું વ્યસન એ ધણુંજ નુકશાન કરતા છે. આ-
પણા દેશમાં દેશી વ્યાપારીઓમાં દારૂનું વ્યસન હોવું ન જોઈએ.
ધર્મ શાસ્ત્રે દારૂની મના કરેલીછે, છતાં એ હાલના સુધરેલા જ-
માનાના સુધરેલા વખતની પ્રસાદી છે. એ પ્રસાદીએ ધર્મ શાસ્ત્ર-

નું ફરમાન તોડાવ્યું છે અને તેની લતમાં દિન પ્રતિદિન વધારે થતો જાય છે. એ જેઈ દરેક સુસ્ત દેશીને અફસોસ કરવાનો છે. વ્યાપારમાં ચોખી બુદ્ધિ અને નિરંતર ડહાપણ વાપરવાની જરૂર પડે છે પણ તે દારૂ રાખતો નથી. થોડો દારૂ પીવાથી પણ બુદ્ધિ ભ્રષ્ટ થઈ ડહાપણ જતું રહે છે. દારૂ સમજ શક્તિ મેલી કરે છે અને અવિચારી હીમત ઉત્પન્ન કરે છે, કે જેથી વર્ષો સુધી કરેલી મહેનત ધુળ મેળવે છે. જે વેપારી દારૂની લતમાં પડ્યો તેની શુદ્ધિ ઠેકાણે રહેવાનો નિયમ રહેતો નથી. દરરોજ એક ખાસો લેવો તે એક દિવસ પાંચ સાથે લેવા કરતાં વધારે નુકશાન કરતો છે. આ ઉપરથી અમે એમ નથી કહેતા કે કોઈ કોઈવાર દારૂ પીવો એ ધિક્કારવા જોગ નથી. થોડો પીવો કે ઘણો, કોઈવાર પીવો કે રોજ, એ ધિક્કાર પાત્ર જ છે. ધીરે ધીરે દારૂ માણસની શક્તિ હીન કરે છે કે જેથી તે ધરાકની સાથે ગેરરીતે વરતી તેને નાખુશ કરે છે. તથા જેની સાથે દોસ્તી દાવે રહેતું જેમ્મએ તેની સાથે લાડી પડે છે. ઘણો નફો લેઈ થોડું વેચાણ કરવાની જુની રીતને અને થોડો નફો ઘણું વેચાણ કરવાની વેપારની નવી રીતને દારૂ નુકશાન કરતા છે, એમાં લગારે શક નથી.

જે વેપારી એક ધંધામાં દૃઢતાથી વળગી ન રહેતાં વારંવાર ધંધો બદલે છે અથવા છપન વેપારી થઈ ઘણા વેપાર એકલે હાથે કરવા માંડે છે, તે ઘણુંકરીને દેવાળું કહાય છે. પોતાના આ લતા ધંધામાં થોડો નફો મળવાથી અને બીજા ધંધામાં બીજાને વધારે નફો મળતો જોવાથી તે પોતાના ધંધામાં અસંતોષી રહે છે અને બીજા ધંધો પકડે છે. એવો એક પણ ધંધો નથી કે જેમાં બધા વેપારીઓ ભાગ્યા હોય. દરેક વેપારમાં એકાદને તો ઘણો નફો મળ્યાનો દાખલો હોયજ. એવો દાખલો લઈને પેલો અસ્થિર મનનો વેપારી પોતાનો ધંધો છોડી તે ધંધો પકડે છે, ને તેમાં ન ફાવે એટલે વળી બીજા કરે છે; એમ ધંધા બદલવામાંજ તેની જીંદગી પૂરી થાય છે.

દરેક ધંધામાં તેની ખાસ ખાસીયત તથા ભૂપા ભેદ જન-

જુનાના હોયછે, પણ તે કાંઈ સહેજ પ્રાપ્ત થતા નથી. અનુભવથી તે જ્ઞાન મળેછે. જે માણસો એકજ ધંધામાં વીશ વરસ સુધી મંડ્યા રહ્યા હશે તેઓ શરૂઆતમાં પોતાને ડાહ્યા જાણતા હશે તોપણ અનુભવી તેમને માલમ પડ્યું હશે કે તેઓ ખીલકુલ અજ્ઞાણ હતા. જેમ જેમ સુધારો વધતો જાયછે તેમ તેમ વેપારમાં કામના વિભાગ પાડવાનું વલણ વધતું જાયછે. પરંતુ જેઓ તેમ નહીં કરતાં એક હાથમાં ધણું કામ—પછી તે એક ખીજ સાથે દેખીતો સંબંધ ધરાવતાં હશે તોપણ—લેશે. તેમને છેવટે પસ્તાવું પડશે. ધારો કે એક ગાંધી છે, તે માણસ ગાંધીઆટું, દલાલી ને આડતીઆનું કે મારફતીઆનું કામ કરે તો તેનું પરિણામ સાફ નહિજ આવે.

યુનૈટેડસ્ટેસની કોન્ગ્રેસનો એક માણ મેમ્બર ઝાડોક પ્રાટ કરીને હતો, તે બહુ દઢ મનનો હતો. પ્રથમ તે ચામડાં રંગનારાનો ધંધો કરતો હતો. એક સદાખેરીએ આવીને તેને કહ્યું કે ચામડાં રંગવાની એક નવી સસ્તી રીત છે તે રીતે તમને ધણો નફો થશે. પ્રાટે ઉત્તર આપ્યો કે તમે કહોછો તે ખરી વાત છે, પણ હું તો મારે જોઈએ તેટલા પૈસા મારા ધંધામાં કમાઈછું માટે જે પોતાના ધંધામાં પૈસા કમાતો ન હોય તેવો કોઈ બીજો તમે જોળી કહાડો. પ્રાટે દઢતાથી આ પ્રમાણે પોતાનો ધંધો છોડવાની લાલચ છોડી નહિ અને પોતાનાજ ધંધામાંથી સંભાળથી લગભગ પચીશ લાખ રૂપિયા મેળવ્યા.

ગાંધીઆટું કરનારાને અમારી સલાહ એ છે કે તેમણે દલાલીમાં ધ્યાન ન આપવું. દલાલને અમારી સલાહ છે કે તેમણે મારફત કે આડતમાં મન ન ધાલવું. અમે મારફતીઆને કે આડતીઆને કહીએ છીએ કે તમે તમારાજ ધંધામાં મન રાખો. ટુંકામાં અમારું કહેવું એટલુંજ છે કે દરેક જણે પોતપોતાનો ધંધો ધ્યાન દર્શન કરવો—એક હાથે છપન વેપારી ન થવું. ધણા ધંધામાં મન રાખ્યાથી એકે બરાબર થતો નથી, અને પછીથી

ખસ્તાવું પડે છે. ધંધાના વિભાગ પાડવા એ સધળાને લાભ કરતા છે. પણ પોતાના ખાસ ધંધામાં ધ્યાન ન રાખવું તે પૈસા ગુમાવ્યા બરાબર છે.

દેવાળું કાઢવામાં સૌથી વધારે મજબુત કારણ ખર્ચમાં ઉડાઉપણું છે. ખીજાં બધાં કારણો કરતાં એ વધારે જોખમકારી છે. દેવાળાંની તપાસ પરથી એમ જણાય છે કે વેપારમાં થોડાં નફા મળતાં છતાં, નફા કરતાં વધારે ખર્ચ રાખ્યાથી દેવાળીઆનો કે ભાગ ભાગ્યો છે. એ પ્રમાણે બને છે તે અમને બહુ નવાઈ જેવું લાગે છે, કેમકે અમારું સમજવું તો એવું છે કે માણસ પોતાની મતલબમાં હમેશાં સાવધ રહે છે. એતો નક્કી છે કે જે માણસ જમણે હાથે હીરા કે મોતી વીણતો જાય, નેડામે હાથે ફેંકતો જાય, તે કદી ઢગલો કરી શકશે નહિ. તેમજ જે માણસ જેટલું કમાય તેટલું વાવરી નાંખે, તો તે પૈસાદાર થાય નહિ. અને જે માણસ કમાય તે કરતાં પણ વધારે ઉડાવે, તો તેની કંગાળતા વધતાં વાર લાગવાની નહિ. ત્યારે માણસ હાથે કરીને એ ખરાબીમાં કેમ પડતો હશે? ઉપજ કરતાં વધારે ખર્ચ કેમ રાખતો હશે? વધારે ખર્ચ રાખી, પોતે મોટા છે, વધારે પૈસાવાળા ને વધારે કમાઈવાળા છે એમ બતાવી, લોકોને આંજવાની ઈચ્છા રાખનારા જરૂર તેમની જીંધી બુદ્ધિએ કમનસીબને તેડે છે.

દરરોજ પોતાના ખર્ચમાં થોડી થોડી પણ કસર કરીને થોડું થોડું બચાવ્યાથી પણ લાંબી મુદતે ફેટલું થાય છે, તે આ ઢોકાણે જણાવવું અમને જરૂરનું લાગે છે કે જેથી ઉડાઉઓની આંખ ઉઘડે.

દરરોજ એક રકમ અચાવ્યાથી દરવર્ષે દરસૈકડે ૫ ટકા પ્રમાણે ચક્રવર્તિવ્યાજ ગણ્યાથી તે રકમ કેટલી થાયછે તેનો કોઠો.

દરરોજની રકમ.	૧૦ વરસે.	૨૦ વરસે.	૩૦ વરસે.	૪૦ વરસે.	૫૦ વરસે.
રૂ. આ. પા.	રૂ. આ. પા.	રૂ. આ. પા.	રૂ. આ. પા.	રૂ. આ. પા.	રૂ. આ. પા.
૨-૨	૬૨૮-૧૪-૦	૧૬૫૩-૪-૮	૩૩૨૧-૧૫-૦	૬૦૩૯-૭-૮	૧૦૪૬૭-૬-૪
૪-૪	૧૨૫૭-૧૨-૦	૩૩૦૬-૯-૪	૬૬૪૩-૧૪-૦	૧૨૦૭૯-૧૫-૪	૨૦૯૩૪-૧૨-૮
૮-૮	૨૫૧૫-૮-૦	૬૬૧૩-૨-૮	૧૩૨૮૭-૧૨-૦	૨૪૧૫૯-૧૪-૮	૪૧૮૬૯-૬-૪
૧૩-૨	૩૭૭૩-૪-૮	૯૯૧૯-૧૨-૮	૧૯૯૩૧-૧૦-૮	૩૬૨૩૯-૧૪-૮	૬૨૮૦૪-૬-૮
૧-૧	૫૦૩૧-૨-૮	૧૩૨૨૬-૬-૦	૨૬૫૭૫-૮-૮	૪૮૩૧૯-૧૪-૮	૮૩૭૩૦-૩-૪
૧-૫-૧૦	૬૨૮૮-૧૫-૪	૧૬૫૩૨-૧૫-૪	૩૩૨૧૯-૬-૮	૬૦૩૯૯-૧૪-૦	૧૦૪૬૭૪-૦-૦
૨-૧૧-૧૦	૧૨૫૭૭-૧૪-૦	૩૩૦૬૬-૧૫-૪	૬૬૪૩૮-૧૩-૪	૧૨૦૭૯૯-૧૨-૮	૨૦૯૩૪૮-૦-૦
૫-૭-૮	૨૫૧૫૫-૧૨-૦	૬૬૧૩૧-૧૪-૮	૧૩૨૮૭૭-૧૦-૮	૨૪૧૫૯૯-૬-૪	૪૧૮૬૯૬-૦-૦
૮-૩-૬	૩૭૭૩૩-૧૦-૦	૯૯૧૯૭-૧૪-૦	૧૯૯૩૧૬-૮-૦	૩૬૨૩૯૯-૬-૦	૬૨૮૦૪૪-૦-૦
૧૦-૧૫-૪	૫૦૩૧૧-૮-૦	૧૩૨૨૬૩-૧૩-૪	૨૬૫૭૫૫-૫-૪	૪૮૩૧૯૯-૨-૮	૮૩૭૩૦૨-૦-૦
૧૩-૧૧-૨	૬૨૮૮૯-૬-૦	૧૬૫૩૨૯-૧૨-૮	૩૩૨૧૯૪-૨-૮	૬૦૩૯૯૮-૧૫-૪	૧૦૪૬૭૪૦-૦-૦

ઉપરના કોઠા ઉપરથી માલમ પડેછે, કે કોઠા સાધારણ કા-
રીગર કે વેપારી જે રોજ બે સવાબે આના નકામા ગુમાવી દે-
છે, તે બે દરરોજ પાંચ ટકાની તેરીબે વ્યાજે મૂક્યા હોય, તો
પચાશ વરસે દશ હજાર કરતાં પણ વધારે થાયછે. દરરોજ બે
સવાબે આના તો એક મજુર પણ બચાવી શકે. દેખીતી એ
રકમ એટલી નાની છે, તોપણ પચાશ વરસમાં વ્યાજના ઘોડા ચ-
ડવાથી કેવડી મોટી રકમ થઇ જાયછે. તેમજ રોજ સવા રૂપિયા
કરતાં વધારે ખર્ચનારના ખર્ચની રકમ વ્યાજ સુધાં પચાશ વરસે
એક લાખ રૂપિયાથી પણ વધારે થાયછે. આપણે ઘણા ખરા
હુકા ખીડીમાં, નાટકાદિ જોવામાં ને એવાંજ વ્યસનમાં કે ખીજ
નકામા કામમાં દરરોજ ઘણા પૈસા ઉડાવી દેઇએ છીએ. તે વ-
ખતે એ રકમ નજીવી જણાયછે, પણ તેજ રકમ લાંબી મુદતે
કેવડી મોટી થાયછે તે ઉપરના કોઠાથી માલમ પડેછે. બે એક વેપા-
રી દરરોજ રૂ. ૩૨-૧૧-૧૦ બચાવી વ્યાજે મૂકે તો તે રકમથી પચા-
શ વરસે તો તે બે લાખ રૂપિયાથી પણ વધારે રકમનો ઘણી થાય.

પોતાના ઘર ખર્ચમાંથી કે જાતિ ખર્ચમાંથી થોડું થોડું
દરવરસે બચાવ્યાથી આગળ જતાં તે રકમ કેવડી મોટી થશે,
તેનું જ્ઞાન થોડાનેજ હોયછે. આજથી પચાશ વરસપર જે કુટું-
બનો વરસ દહાડે બસે રૂપિયામાં નિર્વાહ થતો હતો, તેનો આજે બે
હજારમાં પણ થવો મુશ્કેલ પડેછે. એટલી મોજશોખની ચીજો
ઉત્પન્ન થયાથી આડત વધી પડીછે. પણ એ અરાડસેનો તદ્દા-
વત દર વરસે ચક્રવૃદ્ધિ વ્યાજે મૂક્યાથી પચાશ વરસે પોણાચાર
લાખ રૂપિયાથી પણ વધારે થાયછે, તેનું તેમને જ્ઞાન ક્વચિતજ
હોયછે. એજ રૂપિયા અગીયાર વરસ વધારે મુદત વ્યાજે રા-
ખ્યાથી સાડા સાત લાખ રૂપિયા થઈ જાય !!

વળી ઉપરના કોઠાથી આપણા જવાન દેશી બંધુઓને માલમ
પડશે કે બે આપણે વેપારમાં મહેનત કરીને કસરથી કામ ચલાવીશું
તો પરિણામે પૈસાદાર થવાશે. અને બે કરકસર નહિ કરીએ તો
ગમે તેટલી મહેનત કરતાં છતાં પણ ખચીત દેવાળું નીકળવાનું.

આ ઉપરથી વાંચનારની ખાતરી થવી જોઈએ કે ભલકા-
અંધ રહેવામાં, મીષ્ટાનો જમવા જમાડવામાં અને જુઠો ડોળ
ખતાવવામાં નકામાં ખર્ચ કરવાથી વેપારીઓ દેવાળાં કહાડે તો
નવાઈ નથી. એ અવિચાર અને ઉડાઉપણના જોખમનો બોજો
તેઓ દેવાળાં કહાડે છે ત્યારે તે, જેઓ ડહાપણથી ને સંભાળથી
ચાલનારા છે તેમના ઉપર પડે છે.

પૈસાની ખરી કીમત તેના યોગ્ય ઉપયોગમાં રહેલી છે.
હદપાર કે અવિચારી કરકસર કરવી એ કંજુસાઈ કે કપણતા છે.
તેમજ હદઉપરાંત કે અવિચારી ઉદારતા તે ઉડાઉપણું છે. એ
બંને સદ્ગુણ હદપાર લઈ જવાથી દુર્ગુણો થાય છે. બંનેને હદમાં
રાખવાથી એ સદ્ગુણો અમૂલ્ય છે. માટે વેપારમાં થએલા વ-
ધારામાંથી યોગ્ય મોજ શોખની વસ્તુઓ ખરીદ કરવામાં આવે
અને નીતિ ને જુદિના સુધારા વધારાનાં સાધન વધારવામાં ખર્ચ-
વામાં આવે, તો આપણે આપણી એક પવિત્ર દ્રવ્ય બળવી ગણાય.

ખર્ચમાં ઘોતાળ થનારાને આપણે જેવો ઠપકો આપીએ
છીએ, તેવો હદ ઉપરાંત જમા માંડનારા અને નામે મંડાવી, પો-
કળ હુંડીઓ લખીને કે એવાજ ઉપાયથી બીજાને આંજીને વેપાર
ટકાવી છેવટે દેવાળાં કહાડનારાને પણ ઠપકો ઘટે છે. એ બંનેને
ધાડો સંબંધ છે. વેપારમાં ધીરનારા મળવાથી ખર્ચમાં ઘોતાળ
થવાનું ઉત્તેજન મળે છે, તેમજ અવિચારી ખર્ચ કરવાથી પોતાની
જરૂરીઆત પૂરી પાડવાને જમા માંડવાની, હુંડીઓ લખવાની, કે
એવાજ ઉપાયો લેવાની દ્રવ્ય પડે છે. ડાકટર જોન્સન કહે છે કે
“ પોતે આપી શકે તે કરતાં જે વધારે દેવું કરે છે, તેને લેણદારનું
મન શાંત કરવાને દેવું વધારવા રૂપી લાંચ આપવાની જરૂર પડે
છે. તેથી તેને નહારો ને નહારો માલ મોંઘી ને મોંઘી કીમતે લેવા-
ની જરૂર પડે છે. અને એવા વેપારમાં તે વધારે ને વધારે કંગાળ
થતો જાય છે, અને છેવટે જે ખર્ચ એની ખુશીથી નહિ પણ
દ્રવ્યનાં માર્ગો કચું હતું તે કરજના દુઃખ દરિયામાં ડુબે છે.”

જમા માંડવાની કે ઉધાર લેવાની રીતથી ડહા બાણસો

પણ પોતાને અજ્ઞાન સદામાં પડવાને અને પોતાની મુડી ઉપરાંત વેપાર કરવાને સાધન વધવાથી લલચાય છે. ઉધારે નાણાં મળવાથી કે અવિચારી જમા મંડાવનારા મળવાથી માણસને યોગ્ય કરતાં વધારે નફો મેળવવાની લાલચમાં ફસાવાનાં સાધન જડેછે. હમણાં વેપારનું મૂખ્ય સાધન મુડી નથી પણ ઉધાર કે ઉછીનાં નાણાં મેળવવાની ખુદ્દિ કે યુક્તિ છે. તે હોય તો કારીગર વેપારી થઇ શકે, કે ગાંધી મારફતીઓ થઈ શકે, સલાટ સંચાનો ધણી થાય, કે દરજી વહાણનો ધણી થઈ બેસે. એક સોની ગાયનગૃહ સ્થાપે, કે પાદરી વેપારી થઇ જાય.

પહેલાં અમેરિકાના ને યુરોપના જે વહાણવટીઓ હિંદુસ્તાનમાં કે ચીનમાં વેપાર કરવા આવતા તેમને પોતાની સઘળી પુંજીનું રોકડ ઉપજાવી, તેનો જે માલ હિંદુસ્તાન કે ચીનમાં ખપે એવો હોય, તે માલ લેતા કે રોકડ લાવતા, ને તે માલ વેચીને તેના બદલામાં કે રોકડ આપીને માલ લેઈ જતા. આ પ્રમાણે હોવાથી એ વેપારમાં જે ખરા અનુભવી ને હોંશિયાર હોય તેજ પડતા, કેમકે તેમાં તેમને પોતાની આખી પુંજી જોખમમાં નાંખવી પડતી હતી. તેથી તેઓ પુખ્ત વિચાર કરીને અને અનુભવી જ્ઞાન મેળવીને એવો પરદેશ સાથેનો વેપાર કરતા. પણ એ રીતમાં પાછળથી ઉધાર લેવાની રીતે ફેરફાર કરી નાંખ્યો. હાલમાં અમેરિકાના વેપારીઓ પોતાનું વહાણ ન હોય તો એક ભાડે 'કરીને ચીન જાય, ને ત્યાંથી રેશમ, ચાહા, વગેરે માલ ખરીદીને લંડન બેંક ઉપરની હુંડી આપે. ચીનાઓ લંડન બેંકની હુંડીને તો શું કરે, પણ ચીનના અંગ્રેજ વેપારીઓ એ હુંડીઓ ખુશીથી લે, એટલે કાંઇ પણ રોકડ આપ્યાવગર અમેરિકન વેપારીઓ ચીનાઇ માલનાં વહાણ ભરીને પોતાને દેશ લઇ જાય ને તે માલ વેચાયાથી તેનાં નાણાં લંડન બેંક વાળાને ભરે. હવે સવાલ માત્ર લંડન બેંક વાળા પેલા અમેરિકન વેપારીની હુંડી કેમ શીકારે તે જોવાનું રહ્યું. જે અમેરિકન વેપારી લંડન બેંકના એજન્ટની ખતરી કરી આપે કે ચીનના વેપારમાં જેટલી ખોટ જવાનો સંભવ હો-

ય તેટલી ખોટ આપી શકે એવો એ વેપારી છે. અથવા એટલી ખોટનો કોઇ સધર જમીન આપે એટલે લંડનમાં બેંકનો એન્ટે બેંક ઉપર હુંડી લખવાની તેને પરવાનગી આપે. એ પરવાનગી વડે બીજું કાંઈ પણ જોખમ ખેડ્યા સિવાય, જોષ્ટતા પૈસા મળવાથી એ વેપાર કરવાને ઘણા લલચાય એમાં કાંઈ આશ્ચર્ય નથી. પ્રથમ તો પોતાની સઘળી પુંજને રોકવી પડતી. પુંજ વેચીને રોકડ કરવું પડતું, તેથી દીર્ઘ વિચાર કર્યા સિવાય કે અનુભવ મળ્યા સિવાય પોતાની સઘળી મુડીને જોખમમાં નાંખતાં ખંચાતા, ને તેથી હાંશિઆર વેપારીઓજ એ વેપાર કરતા. બેંકપરની હુંડીની સુગમતા મળ્યાથી ઘણા આલુધડ ને લાલચુ માણસો એ વેપારમાં પડવાને લલચાયા, અને તેથી પરિણામે એ લાલચ આપનાર બેંકોનેજ નુકશાન ખમવું પડ્યું. કેમકે વેપારમાં અજાણ્યા માણસો કેવો વેપાર કરે કે ખોટ ન જાય. એ વેપારીઓ તુટ્યા ને તેની અસર બેંકોને પણ થઇ.

વળી બીજી તરફ એજ સમયમાં અમેરિકામાં નાણાંની વહેચણુ થઈ જવાથી—પૈસાનો બહોળો ફેલાવો થયાથી જમીનની કીમત આશ્ચર્યકારક વધી ગઇ. તેથી જે વેપારીઓ પોતાની મુડી વડે પરદેશો સાથે વેપાર કરનારા હતા, તેમણે બેંક ઉપર હુંડીઓ લખી પોતાનો વેપાર જારી રાખ્યો, ને વેપારમાં રોકેલી મુડી પાછી ખેંચી લઈ, તે મુડી એકદમ કરોડાધિપતિ થવાને જમીનના સદ્માં રોકી. સને ૧૮૬૧-૬૩ સુધીમાં મુંબાઈમાં પણ એમજ જમીનની કીમત વધી ગઇ, ને બેંકબેનો ભાવ વધી ગયો હતો. પણ એનું પરિણામ કેવું આવ્યું, તે આપણે સઘળા જાણીએ છીએ. જેમની મુડી કાગળીઆમાં હતી તે કાગળીઆં કાળોતરીઓ થઈ પડી. એક પછી એક વેપારીઓ તુટી ગયા, ને સેંકડો વરસની ચાલતી નામજદી પહેડીઓ પાયમાલ થઇ ગઇ.

ઉધારે વેપાર કરવાનાં આટલાં નુકશાન છે એમ નથી. ઉધારે નાણાંથી વેપાર કરવાની લાલચમાં માણસ પોતાનો જાણીતો વેપાર તજ દેવાની લાલચમાં પડેછે, અને તે સાથે મુ-

ખાઈ ભરેલા સદા કરેછે, એટલુંજ નહિ પણ હદ ઉપરાંત અને ઉહાપણની બહાર વેપાર લંબાવેછે. તેઓ પોતે પોતાના ઉપર હુંડીઓનું હદ પાર જોખમ ખેડેછે. કેટલીક પહેડીઓમાં ભાગીદાર થાયછે કે જે પહેડીઓ ઉપર પોતાની લગાર પણ દેખરેખ હોતી નથી. તેઓ પોતાનું કામ એટલું બધું લંબાવી દેછે કે, છેવટ તેની સંભાળ પોતે રાખી શકાતી નથી, અને તેથી તે સંભાળ રાખવાનું કામ મુનીમોને અને ધશ્વરને આશરે રાખવું પડે છે. એ કામ એટલેથીજ અટકતું નથી. આવા મોટા વેપારી થયાથી તેવો ભભકો પણ તેમને રાખવો પડેછે. પોતાના બધા ધંધા ઉપર પણ લગાર દેખરેખ રહેતી નથી અને રાજશાહી ખર્ચથી રહેતું પડેછે. પણ એ બધું થોડા વખતમાં ઊંધું વળી જાયછે. તેમનો ભભકો ને રાજશાહી રીત જતી રહેછે. અને તેમની મુખી-ધનું ફળ તેમના અસાવધ અને નિરપરાધી ધીરનારાને ભોગવતું પડેછે. આવી મુખીધથી ઘણી પ્રખ્યાત પેઢીઓ ભાગ્યાના દાખલા બન્યાછે ને બનેછે તેથી આપણે જાણીતા છીએ, એટલે આ ઠેકાણે તેના દાખલા આપવાની કાંઈ જરૂર નથી.

સન ૧૮૪૬-૪૭ માં લંડનમાં દેવાળાં નીકળ્યાં, તેનાં કારણો તપાસનારી કમીટીએ એ સંબંધી ઘણી ઉપયોગી ખબર મેળવીછે. તે વખતે કેટલાક પ્રખ્યાત વેપારીઓએ એના કારણમાં હદ ઉપરાંત વેપાર કરવાનું કારણ મૂખ્ય ગણાવ્યુંછે. લીવરપુલનો એક વેપારી ચાર્લ્સ ટર્નર કહેછે કે “ જે માલ આ દેશમાં આવે તેની કીમતના પેટામાં જે હુંડીઓ લખે તે હુંડીઓનાં નાણાં ધીરવાને દલાલો તૈયાર હોયછે; તથા જે માલ આવવાનો હોયછે તે માલ ઉપર નાણાં ધીરેછે તે તો ઠીક—વ્યાજખી છે, પણ જે માલ વહાણે ચઢ્યો પણ નથી હોતો, તેના ઉપર અને કેટલીકવાર તો જે માલ હવે પછી બનવાનો હોયછે, તે માલ ઉપર પણ નાણાં ધીરેછે.”

એજ માણસ કહેછે કે હદ ઉપરાંત વેપાર કરવાનો હું એક દાખલો આપું. થોડા દિવસ ઉપર લંડનમાં એક પેઢી ભાગી, તે-

નો હિસાબ તપાસતાં એવો બનાવ બન્યાનું જણાય છે. એક માન્યેસ્ટરમાં ને બીજી એક કલકત્તામાં પેઢી છે. તેમણે લંડનની એક પેઢી ઉપર વીશ લાખ રૂપિયા સુધીની હુંડીઓ લખવાનો ઠરાવ કર્યો. એટલે માન્યેસ્ટરને ગ્યાસગોની બે પેઢીઓ કલકત્તાની દુકાનવાળાને સાનમાં માલ આપે ને તેના બદલામાં કલકત્તા વાળાની વતી માન્યેસ્ટરની પેઢી લંડનની પેઢી ઉપર વીશ લાખ રૂપિયા સુધીની હુંડીઓ લખે. એજ પ્રમાણે કલકત્તાવાળો લંડનની પેઢી ઉપર વીશલાખ સુધીની હુંડીઓ લખીને તે વેચીને બીજી હુંડીઓ લેઈ, તે લંડનવાળી પેઢીને ગ્યાસગોવાળાએ લખેલી હુંડીઓના બદલામાં ખીડે. આ પ્રમાણે પુરી રકમની હુંડીઓ લખાઈ નહોતી, પણ એવો તેમનો બંદોબસ્ત હતો ખરો. પણ જો તે પુરી રકમની હુંડીઓ લખાઈ હોત તો બધી થઈને સાઠ લાખની હુંડીઓ લખાત. આનું નામ હદ ઉપરાંત વેપાર કહેવાય. આનું નામ મોટા પાયા ઉપર ગળ ઉપરાંત વેપાર કસ્વો કહેવાય. અને એમ કરવાથી આ દુનિયામાં સોરટી કે જુગરાથી પણ વધારે નુકશાન થાય છે.

ત્યારે હદ ઉપરાંત દેવું કરતાં અટકે તેનો ઉપાય શો છે ? તેના બે રસ્તા છે. એક જ્ઞાનનો અને બીજો કાયદાનો. સરકાર કાયદો કરે કે કોઈ પણ વેપારીએ અમુક મુડીના પ્રમાણમાં અમુક દેવું કરવું—તો હદ ઉપરાંત દેવું ખેંચતાં અટકે. પણ તે ઉપર વિવેચન કરવાની આ જગા નથી. એ કામતો ધારા શાસ્ત્રીઓનું છે. માટે આપણે જલા રસ્તા ઉપર વિચાર કરીએ. પેઢીઓ ભાગવાનાં જે કારણો બતાવ્યાં તે બધાનું મૂળ, માણસમાં એકદમ ધનાઢ્ય થવાની ઇચ્છા હોય છે તે છે—માણસમાં વગર મહેનતે ધનવાન થવાની તૃણા યામ છે તે અને શક્તિવાન થતા પહેલાં આ દુનિયાના વૈભવ ભોગવવાની આતુરતા થાય છે તે છે. એ તૃણા અને આતુરતા થતી અટકાવવી જોઈએ, અને આપણું મન સુધારી આપણી શેખચલ્લીશાહી ઈચ્છાને રોકવી જોઈએ.

મેકન કહે છે કે ધન પ્રાપ્તી કરવાનો ખરો રસ્તો આ છે,

પ્રથમ તો ધન પ્રાપ્તિ ઈચ્છનારાએ પોતાનું મન સુધારવું જોઈએ. કેમકે મનનો કચરો કહાડી નાંખ્યાથી તે ધન પ્રાપ્તિનો માર્ગ ખુલ્લો કરશે. પણ ધન પ્રાપ્તિ થયાથી તે મનનો મેલ કહાડી શકશે નહિ. અમે ઉપર જે સત્ય કહ્યું છે તે નિર્વિવાદ છે. અને તેથી ધન મેળવવાની ઇચ્છા ક્યમળમાં ને નિયમમાં રાખવાની સારી સાખીતીઓ મળે છે. વળી આ સંસાર લક્ષ્ય પૂર્વક અવલોકન કરવાથી ધન પ્રાપ્તિની ઈચ્છાને ક્યમળમાં ને નિયમમાં રાખવાના ઠરાવને મજબુતી મળશે. એવો નક્કીજ છે કે જે માણસમાં એસુમાર ધન પ્રાપ્તિ ઇચ્છા હોય છે, તે પરિણામે તેમને નુકશાન કરતાજ થાય છે. ધનવાન થવાની ઇચ્છાજ ઘણીવાર તેમને ધન પ્રાપ્તિ થતાં અટકાવે છે, અને ખરાખીના ખાડામાં નાંખે છે. ધન તૃણા તેમની ન્યાય શક્તિને આંધળી બનાવે છે, તથા શેષ્વક્ત્રીના તુરંગો લાવી નાશકારક સટ્ટા કરવા તરફ દોરે છે. આપણે જાણવું જોઈએ કે ગમે તેવા થંડા મિત્રજનો ને વિચારવંત માણસ ધન તૃણાને તામે થાય, તો તે ડહાપણથી વિચાર કરવાને લાયક રહેતો નથી. તેનામાં તૃણા આવી તેથીજ જણાય છે કે તે સન્ન્યાયી નથી. દુનિઆમાં કાંઈ બધા ધનવાન થતા નથી-થોડાજ થાય છે. ત્યારે બાકીના તો ધન પ્રાપ્તિની તૃણામાં નિરાશજ થવાના, તો એવા નિરાશ થવાના પરિણામ ઉપર માણસ ડહાપણથી પોતાની આશા બાંધે ને ડહાપણથી ચાલે એ બનવું બહુ સંભવિત નથી, જેમ સુખને માટે કહેવાય છે તેમ ધનને માટે પણ કહી શકીએ, કે તે વગર ખોળ્યે અને અણધાર્યું મળે છે, પણ જેઓ બહુ આતુરતાથી ધનને માટે મથે છે, તેઓ મુખ્યત્વે નિરાશ થાય છે, કેમકે તેઓ અવિચારથી જ્યાં હોય છે ત્યાં ખોળતા નથી, પણ જ્યાં નથી હોતું ત્યાં ખોળે છે.

ત્યારે ધન પ્રાપ્તિ માટે કયો રસ્તો પકડવો ? ચોખ્ખ ધન પ્રાપ્તિ થવાનો કોઈ રસ્તો નથી ? ના, છે, પણ જેઓ આપણને સલાહ આપે કે “ગાદી તકીઆ કે દોરી લોટો,” કર્યા વગર ધન પ્રાપ્તિ થતી નથી, તે સલાહ આપણે એકદમ ધિક્કારી કહાડવી

જોઈએ. વળી જેમનાં ખર્ચ અને ધંધો બહુ ભભકા ભરેલાં ને મોટાઈ ભરેલાં છે, તેવા લોકોથી આપણે વેગળા રહેવું જોઈએ. કેમકે આપણે ખાતરી રાખવી કે દેવાળાનો દૈત્ય એવા માણસોને પગલે પગલે ચાલેછે. જે આપણામાં લગાર પણ જ્ઞાનનો ઉજ્જેશ હોય તો આપણે એ દૈત્યને, એ અવિચારીઓની ધખારોમાં અને તોષાખાનામાં સંતાઈ રહી ઝોકતો જોઈ શકીએ. માટે એવા માણસોના મંડળથી આપણે દૂર રહેવું અને વખતે વખત નજર રાખી તેમની પડતી નોંધી લેતા જવું. અને જ્યારે તેમની ખરાબી થાય-જે ખરાબી જેમ મોત નક્કી છે તેમ નક્કીજે-ત્યારે આપણને આપણું ભવિષ્ય સુધારવાનો અચ્છો લાગ મળશે. કેમકે આપણે એ દેવાળીઆઓનો માલ સસ્તી કીમતે ખરીદી શકીશું.

જેમ આપણે વિદ્યા ભણવાની ખાતરજ વિદ્યા ભણીએ છીએ. તેમ માત્ર ધનની ખાતરજ નહિ પણ ધંધાની ખાતર આપણો ધંધો ચલાવવો. તે ધંધાના મૂળતત્ત્વો શીખવાં, આપણને લાભકારી થઈ પડે એવી ખબર મેળવવાને અવલોકન કરવું, દરેક ધંધામાં અમુક હદ બાંધવી, અને કોઈપણ ધંધામાં હદ ઉપરાંત નફાની લાલચ કદાપિ ન રાખવી, અને આપણાથી અને તેટલી સંભાળથી અને ઉહાપણથી કોઈ અચાનક બનાવ આપણું વહાણ ભાગી નાખે નહિ, તેથી સાવધ રહેવું. આટલું છતાં પણ કદાચ કમનશીબથી ઉલટો પાસો પડે તો તેમાં આપણો દોષ નહિ. અને જે આપણા ગુજરાન જોગ આપણને મળે તો બસ છે. આપણને તેટલીજ આશા હતી. પણ જે વધારે ધન પ્રાપ્તિ થાય તો આપણે તે જીરવવાને તૈયારજ છીએ.

દરેક વ્યવસ્થામાં હદમાં રહેવું—નફાની ઈચ્છામાં, કામના જથ્થામાં, જાતિ ખર્ચમાં, ઈત્યાદિમાં—એ આપણને ફતેહ મળવામાં મદદ કરશે; તથા આપણામાં દૃઢતા વધારશે અને સુખમાં ઉમેરો કરશે. બોસ્ટનનો એક પ્રખ્યાત વેપારી અને યુનૈટેડસ્ટેટસ બેંકનો મેનેજર થોમસ જી. ફેરી પોતાની ચઢતીના વખતમાં એ વિષે પોતાનો નીચે પ્રમાણે અમુલ્ય અભિપ્રાય આપે છે.

જે માણસ આખી જીંદગી મહેનત કરવામાં ગુજરવાને ધા-
રે છે તે માણસ પોતાનું કામ હમેશાં હસમુખે એહેરે ઉપાડે છે. શ-
નીવારની રાત્રી જે દરેક માણસને અને પ્રાણીઓને શાંતિ આપે
છે, તે રાત્રી તેને સોમવારની સવારની મજુરી કરવાના વખત ક-
રતાં વધારે ખુશકારક લાગતી નથી. પણ જે માણસને મૃગ જ-
ળની માફક એકદમ ધન પ્રાપ્તિની ઇચ્છામાં આવતા અઠવાડી-
યામાં કરેલા વાયદા ચૂકવવાના કે લખેલી હુંડીઓ વાળવાની હો-
ય છે, તેને એ શનીવારની રાત્રી પણ નિરાંત વળગા દેતી નથી. તે
વખતે એ માણસ જે પોતાનો ખરીદેલો માલ પાછો લેનાર મળે-
તો પોતાને થવાના નશાની લાલચ ખુશીથી છોડી દે. પણ પશ્ચિમ
ખુદ્દિઓ પાછળથી પસ્તાય છે.

નિયમસર મહેનત કરનાર અને નીતિને માર્ગે ચાલનાર મા-
ણસને પોતાને ભવિષ્યની શીકર નથી, તેથી તે પોતાનો ધંધો લક્ષ
પૂર્વક કરે છે, ને ધીરે ધીરે પોતાની સ્થિતિ સુધારે છે. દુનિયાનો ધ-
ણેજ થોડો ભાગ ધનાઢ્ય થાય છે. માટે કદાચ તે થોડા ભાગમાં
એ પોતે નહિ પણ આવે. તોપણ તેથી તેને ધનવાન થવાનો સં-
ભવ નથી એમ નહિ. જેમ જેમ એ પુષ્પ ઉમરતો થતો જાય છે,
તેમ તેમ તે જોતો જાય છે, કે જે માણસોની ચઢતી થતી જવા-
થી એને દ્રષ્ય આવતો હતો, તેજ માણસો પડતી થયાથી એના પો-
તાના કરતાં પણ પાછળ પડી ગયા છે. જ્યારે અડાઅડિનો વખત આવે
છે, ત્યારે બીજા બધા એનેજ દૃઢ અને હોંશિયાર માણસ જા-
ણી વખાણે છે. કેમકે એની પાસે થોડા પણ પૈસા હોય છે ને તે શાં-
તિમાં હોય છે, ત્યારે બીજા બધા જે અત્યાર સુધી એના કરતાં
પણ વધારે ત્વરાથી વચનો આપતા હતા, તે સંક્રાંતિમાં આવે-
લા હોય છે, ને તેથી તેમને ખોટા ખાધને પોતાનો માલ વેચવો પડે છે.

એ પ્રમાણે જ્યારે મિલ્કતની કીમત ઘટી જાય છે, ત્યારે જે
લાગ એણે સ્વપ્નામાં પણ નહિ ધારેલો, તે લાગ એને મળે છે; અ-
ને પોતાની પાસે જે રકમ હોય છે, તેની લાભકારક રીતે મિલ્કત
ખરીદે છે. તથા એ રીતે એની દોલત વધવા માંડે છે. ને એજ રી-

તે દટતાથી ચાલ્યાથી એ વધારે વધારે ધનવાન થતો જાય છે. ધનવાન કરનારાં કારણો એની સ્વતંત્રતા કે શાંતિનો કાંઈપણ ભોગ આપ્યા વગર એને ધીરે ધીરે ધનવાન બનાવે છે. એ રીતે મળેલા ધનને તે જીરવી શકે છે. ધન મળ્યાથી જો કે તેના વિચારો લંબાવાયં છે પણ તે છકી જતો નથી. જે લોભ કે દ્રેષ મહાભારત કામો માથે લેવાને અને તેનાથી ચઢીઆતાને પાછળ પાડવાને તથા પોતાનાં મહાન કામોથી આસપાસના માણસોને આંજી નાંખવાને બીજાં માણસોને લલચાવે છે, તે દ્રેષ કે લોભ તેનામાં આવતો નથી, અને તેથી બીજાં માણસોની માફક તેની પડતી ન થતાં તે દટતાથી ટકી રહે છે.

ડહાપણુ ને નીતિના નિયમોને અનુસર્યા વગર પણ પૈસાદાર થયાના દાખલા મળી આવશે. પણ બ્યારે એવો એક દાખલો મળી આવશે, ત્યારે એના જેવી હોંશિયારી ને ઉત્સાહ વગરના પણુ બીજી બધી વાતે મળતા એવા દશ દાખલા મળી આવશે કે જેમણે શરમ ભરેલી રીતે દેવાળાં કહાડેલાં છે.

તેમજ વીશ માણસો એવા લઈએ કે જેમણે દટતાથી નિયમો પાળી વેપાર કરેલો છતાં તેમાંનો એકજ જણુ પૈસાદાર થયો હશે, તોપણ બાકીના ઓગણીસે કોઈ દિવસ દેવાળું કહાડ્યું નહિ હશે. તેમણે કમાઈને ખર્ચ કહાડ્યાં. તેમને આ દુનિઆમાં અવતરીને જે મહેનત કરવાની હતી તે કરીને તેમણે આખરે દીવસ કહાડ્યા. ગમે તો તે કારીગર હો, વકીલ હો, વેપારી હો, ખારવો હો, કે મજૂર હો, પણ તેઓ દુનિઆમાં સ્વતંત્ર, પ્રમાણિક ને વટવાળા ગણાયા. તેમણે દુનિઆમાં કીર્તિ મેળવી જન્મનું સાર્થક કર્યું.

પણુ જે માણસ, પછી તે સારો કે નહારો પણ જલદીથી પૈસા મેળવી ધનવાન થવા ઇચ્છે છે, તે ધણું કરીને નાસિપાસ થવાનો. જેઓ એકદમ ધનવાન થયા હોય તેમને દાખલે એને ચાલવા દો, તેનાથી બની શકે તો તેમના જેટલાજ સાધનોથી એને એમનાજ જેવો ધંધો કરવા દો, તોપણ પરિણામે તેને માલમ પડશે કે એજ રીતે દશ વરસ પહેલાં કે દશ વરસ પછી વેપાર

ક્યો હોત તો તે ક્ષતેમંદ થાત, પણ હમણું તો કુટલાંક કારણો-
થી તે ક્ષતેમંદ થયો નહિ એટલુંજ નહિ, પણ એને કુટલી મુશી-
બત પડી ત્યારે ખરાબી થતી અટકી.

ખરૂં કહીએ તો જલદી ધનવાન થવાનો માર્ગ ધણુંકરીને જ્યા-
રે માલમ પડેછે, ત્યારે કોઇવાર અણચિંતો અચાનક બનાવથી
માલમ પડેછે. પણ વેપારમાં તૂટવાનો માર્ગ તો વેગજેથી પણ જ-
ણાયછે. અને વખતસર સંભાળ રાખ્યાથી તેનો અટકાવ કરી
શકાયછે. જ્યારે દીકરો આ સંસાર સાગરની મુસાફરી શરૂ કરે
છે, ત્યારે ખાપ તેને એ માર્ગે નહિ જવાને ચેતાવી શકેછે. કુદરત-
જ એ માર્ગે ઓળખાવે છે. આ સંસાર સાગરની મુસાફરીમાં ધ-
નવાન થવાના માર્ગમાં જતાં દુખમાં કે દેવાના કાદવમાં કળેલા
કે કોતરના કાંઠા ઉપર ઉભેલાને વેગજેથી જોઈનેજ તેનાં માખાપ
તેને ચેતાવી શકેછે કે ભાઈ, એ રસ્તે ન જતો. એ રીતે માખાપ
પોતાના છોકરાને ધનવાન થવાનો માર્ગ બતાવી શકતાં નથી, પણ
એ આખરૂં થાય એવે માર્ગે જતાં અટકાવી શકેછે ખરાં.

જો માખાપ પોતાના છોકરાની મોટાઇ જોવાને ખંતીલા થ-
ઇ તેને સ્વાર્થી ને લોભી નહિ બનાવતાં સાચવટથી ને મહેનત-
થી કમાઇ નીનિવાન કરે એવે રસ્તે તેને દોરે, તો તે છોકરાનું બ-
વિષ્ય ધણું સુધરી જાય. ટુંકામાં એટલુંજ કે જ્યારે તે પોતાની
મુસાફરી શરૂ કરેછે, ત્યારે ધનવાન થવું એ વાત એના હાથમાં નથી,
પણ દેવાળું કહાડી આખરૂં ગુમાવવી એ તો એનાજ હાથમાં છે.

દેવાળાના સંબંધમાં કેટલાક જાણુવા લાયક સવાલો છે, તેમાંના
કેટલાકની આ ઠેકાણે આપણે ટુંકી નોંધ લઇ આ વિષય પૂરો કરીએ.

૧લો તો માણસે ક્યારે દેવાળું કહાડવું? ધણું કરીને દેવા-
ળું કહાડનારને ભાગવાનો વખત પસંદ કરવાનું મળતુંજ નથી.
પણ એટલું તો ખરૂં કે માત્ર નુકશાનમાંથી બચવાનેજ દેવાળું
કહાડવાનો કોઇને હક નથી. એવાં દેવાળાં કહાડે તો તેના લેણુ-
દારોને વગર કારણે દેવાળાં કહાડવાનો વારો આવે એટલુંજ નહિ,
પણ એથી બધા વેપારીઓમાં સાધારણ રીતે અવિશ્વાસ પેશી

જય છે ને ભરેંસો જતો રહે છે. પરંતુ જ્યારે તેને માલમ પડે કે હવે તો દેવાળું નીકળવાનુંજ, ત્યારે તો તે જેમ જલદી દેવાળું કહાડે તેમ વધારે સારૂ. ઘણીવાર એમજ બને છે કે એકમાં ખોટ જય તો ખીજમાં, ત્રીજામાં, એમ ખોટજ ગયાં કરે છે, —“પડ્યા પર પાડું ને દાઝ્યાપર ડામ” જેવું થાય છે. ત્યારે તો હાપણથી વેપાર સંકેલી લેઈ જેમ જલદી દુકાન બંધ કરાય તેમાં એને પોતાને અને એના લેણુદારોને વધારે સારૂ છે. દેવાળાનો જોગ એકદમ ભાગ્યેજ આવે છે. એના રણુકા શરૂઆતમાં વાગવા માંડે છે. એ યોગ જેમ જેમ નજીક આવતો જાય છે, તેમ તેમ તે અટકાવવાને તેને વધારે વધારે પ્રયત્ન કરવાનું મન થાય છે. આ લાંબી મુદતના ચિંતાતુર પ્રયત્નોમાં માણસ ઘણીવાર ભૂલ થાપ ખાય છે. અને પછી તે કોઈવાર સુધરતી નથી.

આવે વખતે તેણે શું કરવું ? એ ખીજે સવાલ ઉત્પન્ન થાય છે. અમારૂં કહેવું એ છે કે એ વખતે તેણે પોતાના લેણુ દેવાના નક્કી આંકડા એક કાગળ ઉપર ઉતારવા. અને પોતાની જેટલી મિલકત હોય તે પણ ઉતારવી. તેમાં કાંઈ પણ દગો રાખવો નહિ. એ પ્રમાણે પોતાના દેવા પેટે પોતે જેટલું આપી શકે તેટલું નક્કી કરી, તે નોંધ પોતાના સઘળા લેણુદારો એકઠા કરીને તેમને બતાવી પોતે હાથ ઉઠાવવો. તેમણે પ્રમાણિકપણાથી સઘળું લેણું દેવું બતાવીને બધાને સરખે ભાગે વહેંચી આપવું. એમાં પણ કાંઈ પ્રપંચ કરવો નહિ. કેટલાક જણ દેવાળું કહાડવાનું નક્કી થાય છે, ત્યારે દેવાળું કહાડતાં પહેલાં પોતાના લેણુદારો માંથી જેટલાં સગાવહાલાં હોય તેમને પોતાની મિલકત આપી દે છે, ને રોકડ પોતે છૂપાવે છે. આ પ્રમાણે દગાથી ખીજ લેણુદારોને છેતરે છે. પણ કોઈ દેવાળીએ એ પ્રમાણે દગો કરવો વાજખી નથી. એને રોકડ છૂપાવવાનો હક નથી. કેમકે એ રોકડ તેના લેણુદારોનું છે, તેમ ખીજને છેતરીને પોતાની મિલકત સગાવહાલાંને લખી આપવી પણ વાજખી નથી. કેમકે એ મિલકત ઉપર સઘળા લેણુદારોનો સરખો હક છે. વળી એ પ્રમાણે કરનારા

પરિણામે તો ચોરની મા કોડીગાં રાય, તે પ્રમાણે રડીનેજ રહેછે. દગો કોઈનો સગો નથી; તેમ સોમાં નવાણું દાખલા એવા બને છે કે, એ પ્રમાણે દગાથી મિલકત છૂપાવી આગળ ઉપર પોતાને કામે લાગે માટે સગાવહાલાને તે મિલકત લખી આપેછે કે રોકડ અનામત મૂકેછે, તે મિલકત કે રોકડ તેને ભાગ્યેજ કામ આવે છે. એ બધાના ભોગદાર તેના સગાવહાલા થાય છે—તેને પાછી મળતીજ નથી. આ પ્રમાણે બીજાને છેતરી પારકાનું ઘર ભરનારા ધણાએ પસ્તાયાછે ને પસ્તાય છે; પણ ધણા દેવાળીઆ પ્રમાણિક રસ્તો લેતા જણાતા નથી. ટુંકામાં કહીએ તો દેવાળું કહાડનારે પોતાને દેવાળું કહાડવાની ખાતરી થાય ને દેવાળું કહાડે, એટલે પ્રમાણિકપણાથી પોતાનું એટલું દેવું હોય તે પેટે પોતાની સઘળી મિલકત અને લેણું આપી બધા લેણુદારોને સરખે હિસ્સે વહેંચી આપવું.

છેવટે અમારે કહેવું જોઈએ કે જ્યારે દેવાળીઓ પોતાનું સઘળું લેણું ને મિલકત પોતાના માગનારાને આપીને પરવારે અને પોતાની પાસે કાંઈ પણ ન રાખે, ત્યારે એ લેણુદારોએ પણ એની હવે પછીની સ્થિતિનો વિચાર કરી છેક એ ભૂખે મરે તેમ નિરાધાર આ દુનિઆમાં ભટકતો કરી મૂકવો ન જોઈએ. તેમણે પણ તેની સાથે ઉદાર વૃત્તિથી વર્તવું જોઈએ, એટલુંજ નહિ પણ સહુકાષ્ઠી વર્તવું જોઈએ. કેમકે તેમણે જાણવું જોઈએ કે એને એટલું બધું દેવું કરવામાં એ પોતે પણ ભાગદાર છે. તેમણે એના ઉપર ગેરવાજખી ભરોંસો ન રાખ્યો હોત, તો એને આટલું બધું દેવું ન થાત. તેમજ એ દેવું ધીરતી વખતે માત્ર દેવાળીઆનોજ લાભ જોઈને ધીરું નહોતું, પણ તેમાં પોતાનો પણ સ્વાર્થ હતો, અને જોખમના પ્રમાણમાં પોતાને પણ નફો મળ્યો હતો. ત્યારે બંનેનાં અરસ્પરસ સંમતિ અને સ્વાર્થ ભળેલાં છતાં, તેમાંના એકે બીજાનેજ શામાટે સજા કરવી જોઈએ. પ્રમાણિકપણાથી પોતાની ગફલતનું ફળ પોતે પણ લેવું જોઈએ. એટલે તે દેવાળીઆ ઉપર દયા લાવીને નહિ, પણ કાંઈક પણ વાજખી છે, એમ ધારી તેની સાથે મોટા મનથી વર્તવું જોઈએ. પ્રમાણિક

દેવાળીઆને દાઝ્યા ઉપર ડામ દેનારાને ધિક્કાર હજો.

પ્રકરણ ૧૬ મું.

પૈસા કેમ વાપરવા.

સધળા જણ જણુછે કે દરેક જણુને પોતાનો સંસાર વ્યવહાર ચલાવવામાં પૈસા કમાવાની જોટલી અગત્યછે, તેટલીજ કરકસરથી તેનો યોગ્ય ઉપયોગ કરવાની અગત્યછે. એ તો નક્કી છે કે જેમ કાણા વાસણમાં ભરેલું પાણી ટકી શકતું નથી, તેમ પૈસાનો ખચાવ કર્યા વગર ધન સંગ્રહ થતો નથી. આપણામાં કહેવત છે કે ઉલેચ્યો સમુદ્ર પણ ખૂટી જાયછે. તેમ ખચ્યાથી ગમે તેટલું ધન હોય પણ ખૂટી જાયછે. “દમડી દમડી કરતાં રૂપિઆ થાયછે ને કાંકરે કાંકરે પાળ ખંધાયછે”, એ કહેવત દરેક જણુ યાદ રાખીને દરરોજ થોડું થોડું ખચાવે, તો કેટલેક વરસે સારી મુડી એકઠી થાયછે. એક નાની સરખી રકમ દરરોજ ખચાવી વ્યાજે મૂકે તો લાંખી મુદતે તે રકમ કેવડી મોટી થાયછે તે વાત આપણે આગળથી કહી ગયા છીએ, એટલે એજ ખાખત આ ઠેકાણે ફરીને લખવાની જરૂર નથી. પણ એટલું તો યાદ રાખવું જોઈએ કે છેક દુકી કમાઈના માણસો પણ પોતાની કમાઈમાંથી દરરોજ થોડું થોડું ખચાવે તો થોડી મુદતમાં પોતાના એ ખચાવેલા પૈસાની મુડીથી તે સ્વતંત્રપણે વેપાર ચલાવવાને લાયક થાયછે, ને તેને નાણાં વ્યાજે કહાડવાની કે ટ્રાઈની મદદ માગી આશીઆજા થવાની ગરજ પડતી નથી. કેટલાક વ્યાજે કે ઉછીનાં નાણાં લેઈને વેપાર કરવાની ઈચ્છા રાખેછે, કેટલાક કાંઈ વારસો મળવાની લાલચમાં બેસી રહેછે. પણ એવા પૈસા લાંખી મુદત સુધી ક્વચિતજ પહોંચેછે. ઘણીવાર એમ બને છે કે એવા પૈસા જતા રહેછે ને ખરા પરશેવાના પૈસા પહોંચેછે. ખરા પરસેવાના મેળવેલા પૈસાના વેપારમાં માણસ જોઈલ દીલ દ્રાખી મહેનત કરેછે, તેવું દીલ રાખી વગર મહેનતે મ-

જેલા પૈસાના વેપારમાં માણસ મહેનત કરતો નથી. પણ વેપારમાં આપણે પાછળ કહી ગયા, તેમ એક દીલથી મહેનત કરવાની જરૂર છે, ને તે વગર વેપારીને ફતેહ મળતી તથી. એટલુંજ નહિ, પણ આ સંસાર સાગરમાં પણ મહેનતુ માણસજ ફતેહમંદીથી તરીપાર ઉતરેલા જોવામાં આવેછે.

પૈસા અચાવવાને નક્કી કરી બેઠેલા માણસો કેટલા થોડા પૈસામાં આનંદમાં રહી શકેછે એ જોઈએ છીએ, ત્યારે આશ્ચર્ય પામીએ છીએ. એતો ખરું છે કે તેનો સધળો આધાર નાનપણમાંથી પોતાના સોબતીઓનું જોઈને જેવી ટેવ પડી હશે તે ઉપર રહેલોછે. ઉનાળાના યજ્ઞતા તાપમાં ખસતી ને જવાસાની ટટ્ટીઓમાં બેસનારા ને આખો દિવસ પંખાના થંડા પવન ખાનારાને તડકો ખમવો મુશ્કેલ પડવાનો. પણ લુવાર એજ દિવસોમાં સળગતી ભઠ્ઠીઓ આગળ બેસીને કેવું કામ કરેછે? દરરોજ ત્રણ પાંખડીનો ભાત ને ઘઉંની રોટલી જમનારાને શાળના જાડા ચોખા ને બાંટી બાવટાના રોટલા ગળે ખુચવાના. દરરોજ સેનાનાં, આલપાકાનાં કે મલમલનાં અંગરખાં ને સો નાંખરનાં ઘોતીઆં પહેરનારાને ખાદીનાં બદન અને દોઢ બે ગજી ગજીઆનાં કપડાં ખુચવાનાં. દરરોજ સવા મણુ રૂની મશરૂની તળાઈમાં ઢાલીઆ ઉપર પહોડનારાને પરાળમાં જમીન ઉપર સુવાથી ઉંઘ નહિ આવવાની. પણ જેને નાનપણથી ટેવ પડેલી હોયછે તેને ખાવાને જાડા રોટલા કે ભેંડકું, અને પહેરવાને ખાદી ને ગજીયું તથા પાથરવાને પરાળ ખસ થાયછે; ને તેમાં તે સંતોષથી આનંદમાં રહેછે. માટે આપણે નાનપણથી જેવી ટેવ પાડીશું, તેવી ચીજો હંમેશાં જોઈશો; તે ઉપર વિચાર કરીનેજ ટેવ પાડવી. જે ખાણામાં ગરીબ લોકો વરસ દહાડે સો રૂપિયા પણ પૂરા ખર્ચતા નથી, તેજ ખાણામાં ઉપલા વર્ગ વાળાને હજાર બેહજાર કે તેથી પણ વધારે વરેછે. અને એટલું છતાં પણ દરરોજ તેનું પેટ ગરીબ માણસ જેટલું સંતોષથી ભરાતું નથી. અને ગરીબ સો રૂપિયામાં કુટુંબનું પેટ ભરેછે ને સદા આનંદમાં ર-

હેછે તેનું કારણ શું? ટેવ. કેટલાક એવા હોયછે કે તેનાથી એક ડગલું પણ ગાડી વગર ચલાવું નથી, જાણે તે એમજ જાણેતો હોય કે પરમેશ્વરે પગ આપવાની મૂર્ખાઈજ કરી હોયની. તેમ કેટલાકને મિષ્ટ ખોરાક વગર ને જલ્દ પાન વગર ચાલવાનું નહિ. પણ તેમણે જાણવું જોઈએ કે જેમ ઘોડા ગાડીનો ઘોડો જલદી દોડેછે, તેમ ધન પણ તેનાથી જલદી દૂર દોડતું જાયછે. પુષ્ટ ખોરાકથી ને દારૂથી જેમ તેનું પેટ મોટું થાયછે, તેમ તેની નાણાની કોથળી નાની થતી જાયછે. કરકસર વગર ધન વૃદ્ધિ થવાની આશા રાખવી તે ધુમાડાના બાથકા જેવુંછે.

ઉપર અમે કરકસર કરવાનું અને નાણું ઉગારવાનું કહ્યું, તેનો અર્થ એમ નથી કે તેણે જાતે દુઃખ વેઠીને, તેના પરિવારને દુઃખી કરીને અને આખા જગતના પિતાનાં પુત્ર પુત્રીઓ જે આપણાં બાઈ બેનછે, તેમને દુઃખમાં રીયાતાં રાખીને પણ માત્ર ધન સંગ્રહજ કરવો. આ દુઃખિઆમાં માણસને કેટલીક ફરજો અદા કરવાનીછે. પોતાનું કરજ (વ્યાજનું, ઉછીનું કે ખીજા પ્રકારે લીધેલું ધન) અદા કરવાનું હોય તે કર્યા ઉપરાંત, તેની પોતાની જરૂરીઆતો પૂરી પાડ્યા ઉપરાંત, તેને કેટલીક ફરજો અદા કરવાની છે. જે તે કુટુંબનો મૂખ્ય હોય—આખા કુટુંબનો તેના ઉપર આધાર હોય તો, તેમની જરૂરીઆત પણ એને જોવાની છે. વળી જગત પિતાના પરિવારની સ્થિતિ પણ તેને જોવાની છે. જગતના દુઃખી ને અપંગ ભૂખે મરતાં માણસો ઉપર દયા કરવાનું તેનું પહેલું કામછે. તુલસીદાસે કહ્યું છે કે “દયા ધર્મકો મૂલ હે, પાપ મૂલ અભિમાન; તુલસી દયા ન છોડીએ, જળ લગ ઘટમે પ્રાન.” તે પ્રમાણે ધર્મનું મૂળ તે દયાછે. જ્યાં સુધી આદેહ આત્મા જીવંત પડ્યાં નથી, ત્યાં સુધી માણસે દયા છોડવી નહિ, એ સત્ય છે. એજ ધર્મ છે. ખરા ધર્મનો પ્રસાર કરવામાં ધનની મદદ કરવી, એ પણ માણસ જાતની ફરજ છે. કેળવણીનો, સન્માર્ગ ને સદાચારનો, તથા સદ્ધર્મનો પ્રસાર કરવામાં પોતાથી થાય તેટલી મદદ કર્યાથી માણસનું મન મગ્ન રહેછે, એટલુંજ નહિ પણ તેના વેપાર રોજ-

ગારમાં પ્રભુ પણ જેવારે આપેછે, તથા તેની ચિંતા અને જોખમ ઓછાં થાયછે. માટે એ સધળી માણસ જાતની પ્રજાને બાળ્યા પછી સંસાર વ્યવહાર ચલાવવામાં ખર્ચ ખુટણુ કરવામાં કરકસર કરવી, એવું અમારું કહેવુંછે એમ જાણવું.

હવે આપણે પૈસાનો ઉપયોગ કેમ કરવો તે ઉપર આવીએ. કેટલાક સુમ માણસો એવા જોવામાં આવેછે કે તેના બાળ્યા આગળ અપંગ ભૂખે મરતો માગવા આવ્યો હોય, તો તેને ધક્કા મારી પાછો કહાડેછે. સાપને ઘેર સાપ પરોણા જેવું હોય, તેને માટે અમારું આ કહેવું નથી. પૈસે ટકે તર પણ સુમના સરદારના ઘર આગળ આ પ્રમાણે બનેછે. આવા કંઈક કાળજીના નિર્દય પાછાઓની આ ધિક્કાર પાત્ર કઠોરતા—કૃતા પરમેશ્વર સાંખી રહેછે, તેજ અમને આશ્ચર્ય લાગેછે. એટલું ખરું કે આ દેશમાં બીખારીઓ એટલા ઉભરાઈ જાય છે, અને અમે દીલગીર છીએ કે તેમની સંખ્યા દીન પ્રતિદીન એટલી વધતી જાયછે, કે તે દરેક ઉપર દયા કરવાનું કહેવું એ ગેરવાજબી છે. એટલુંજ નહિ પણ ખોટું છે. વળી એ પણ ખરુંછે કે દરેક દયા પાત્ર મનુષ્ય ઉપર દયા લાવીને તેને માત્ર ખાવાનું આપી સેરીએ સેરીએ દરરોજ રખડતો રાખવો એ પણ યોગ્ય દયા નથી. એટલું છતાં પણ ખરા દયા પાત્ર જનપર દયા કરવીજ જોઈએ. તેને ભૂખે મરતો અટકાવવાજ જોઈએ, અને બીજા બીખારીઓ કામ નહિ મળવાથી છતે હાથપગે ભૂખે મરતા હોય, તેમને પણ ભૂખમરના ભોગ થતા અટકાવવાજ જોઈએ. દરેક પ્રભુના પુત્રની એ ખાસ ફરજ છે. પણ ત્યારે સવાલ એ ઉત્પન્ન થાયછે કે એ ખાસ ફરજ બજાવવી શી રીતે ?

હાથમાં કોઈ દયાનાં કામ કરતુંજ નથી, બધા નિર્દય છે કે બીખારીઓ તરફ બધા ધિક્કારની નજરની જોયછે, એવું મારું કહેવું નથી. થોડું કે ઘણું એક નહિ તો બીજો રસ્તો, ધર્મને ખાને કે લોક લાજની ખાતર, કિંવા માન મેળવવાને ઘણા માણસો દુઃખનાં કામ કરેછે. ગમે તે રીતે પણ દયાનાં કામ તો કરેછે. પ-

જુ બધા પોતાની ઉપજનો અમુક ભાગ દર વરસે નિયમસર ખરાં દયાનાં કે પરમાર્થનાં કામમાં ખર્ચતા નથી. તેમ ખર્ચવાનું ઠેકાણું નથી. શ્રાવકો પાંજરાપોળમાં લાખો રૂપિયા દર વરસે ખર્ચે છે, વૈષ્ણવો મહારાજોની પાછળ લાખો રૂપિયા ઉડાવે છે. સ્વામીનારાયણ પંથના દર વરસે પોતાની ઉપજનો દશાંશ ધણું કરીને મંદિરમાં ભેટ મોકલે છે. એજ પ્રમાણે બીજા પંથના, મુસલમાનો, પારસી, ખ્રીસ્તી વગેરે ધર્મનાં પણ પોતાના ધર્મનાં ખાતાં ચલાવવામાં પૈસા ખર્ચે છે. વળી તે વગર અપંગોને આશ્રય આપવામાં, બ્રાહ્મણ, વેરાગીઓને જમાડવામાં, સદાવ્રત ચલાવવામાં, ઈસ્પિતાલ સ્થાપવામાં, બિખારીઓને ચપટી ચપટી આપવામાં, વગેરે ધણા કામોમાં આપણા લોકો દર વરસે ધણા પૈસા ખર્ચે છે. વળી કેટલાક માનના જુખ્યા માન મેળવવાને, લોકોમાં સારા કહેવડાવવાને અને સરકાર તરફથી ઈલકાબ મેળવવાની આશાએ જુદી જુદી જાતનાં સરકાર તરફનાં કે સરકારી અમલદારો તરફનાં, દેશનાં ને પરદેશનાં ફાંડોમાં, રાજી ખુશીથી કે દબાણથી, નાણાં ભરે છે. આવી રીતે ખરચાતી રકમો એકઠી કરીએ તો દર વરસે કેટલી બધી થાય. પણ એમની ખર્ચવાની કેટલીક રીતો નકામી, નુકશાન કરતા અને કેટલી વાર તો ધરના છોકરાં ધંટી ચાટે ને ઉપાધીઆને આટો આપવા જેવી હોય છે. કેટલીક રીતો વખોડવા જેવી હોય છે. માટે આ દેશને જરૂરનાં દયાનાં, પરમાર્થનાં, સ્વધર્મ ઉત્તેજકનાં, ને દેશહિતનાં ખાતાં ખરાબર ચાલે, તેમને જોઈતી મદદ મળે, ને આ દેશનું સાફ થાય, ને નાણાં આપનારનું આ લોકમાં નામ થઈ પરલોકમાં કલ્યાણ થાય, એવાં કામ નિયમસર ચાલે, એવા ઉપાયો યોજી તેવા રસ્તા બનાવવાને બતાવવા જોઈએ. એજ ખરો ધર્મ, ખરી ફરજ, ખરી દયા ને ખર્ચ પરમાર્થ છે. હવે તે શી રીતે અને તે ઉપર હું મારા વિચાર માત્ર બતાવું છું. કે જેથી વાંચનારી પ્રજાને તે ઉપર વિચાર કરી કાંઈ પણ યોજના ધડવાનું સુજે. -

માણસ માત્ર પોતાનું અને પોતાના કુટુંબ પરિવારનું બહુ

કરવાને તથા તેમને સુખતાં સાધન પૂરાં પાડવાને પોતાથી થાય તેટલો પ્રયત્ન કરેછે, ને કરે એ સ્વાભાવિક છે. પરંતુ તે ઉપરાંત તેને ફેટલીક ખાસ ફરજો બજાવવાની ઈશ્વરી ફરમાનથી જરૂર છે, તે તેણે બજાવવી જોઈએ. તે ચૂકવાથી તે આ જગતના પિતાનો ગુનેહગાર થાયછે. એ ખાસ ફરજોમાં પોતાના દેશ કલ્યાણ તરફની, સદ્ધર્મ પ્રસારવાની, પોતાના મનુષ્ય બધુઓનું કલ્યાણ કરવાની, એ મૂલ્ય છે. આ છેલ્લી ફરજો બજાવવાને તેનાથી બનતી મદદ ને મહેનત કરવી જોઈએ. આ દેશમાં જુદા જુદા ધર્મ ધર્મ ચાલેછે અને તે ધર્મવાળા બધા પોત પોતાનો ધર્મ સદ્ધર્મ સમજે છે, એટલે તેમાંના અમૂકની નિંદા કરી અમુકને ઉત્તેજન આપવાનું કહેવું એ માફ કામ નથી. માટે બાકીના દેશ કલ્યાણ ને મનુષ્ય બધુ કલ્યાણની બે ફરજો સાફ મારે આ ઠેકાણે બોલવાનું છે. હું પાછળ કહી ગયો તેમ એ ફરજો જુદા જુદા માણસો જુદી જુદી રીતે બજાવેછે. તે નિયમસર અને ખરી રીતે બજાવાય માટે આખા દેશ તરફથી એક સામન્ય ફંડ થવાની જરૂર છે. એ સ્વદેશહિત ફંડમાં દરેક માણસે પોત પોતાની શક્તિ મુજબ આપવું જોઈએ. એ શક્તિ નક્કી કરવાનું કામ મુશ્કેલ છે. માટે સરકાર જેમ ઇનકમટાક્સ લેછે તેમ આ સ્વદેશહિતનો ખીજો ઇનકમટાક્સ થવો જોઈએ. સરકારનો ઇનકમટાક્સ તો આપણને રાજ્ય હુકમથી માન્ય કરવો પડેછે, પણ આ ઇનકમટાક્સ તો આપણી ધાર્મિક ફરજથી-ઈશ્વરી ફરમાનથી આપવાનો છે. તેથી આ બીજો ઉપજવેરો તો આપણે ખુશીથી આપવાનો છે. કમકે એ વેરાથી આ દેશનાં હિતકારક સધળાં કામ કરવાનાં છે, એટલે આ દેશના બૂખે મરતાનાં આશ્રયસ્થાન સ્થાપવામાં, દેશના હક્ક સાચવવાના યોગ્ય ઉપાયો લેવામાં, અને સ્વદેશાભિમાની મનુષ્યોને મદદ કરવામાં એ ફંડ વાપરવાનું છે. એ ફંડમાં આપણું, આપણા બધુઓનું ને આપણા દેશનું કલ્યાણ રહેલું છે.

હવે આપણને એ સવાલ થાય છે કે એ સ્વદેશહિત ફંડમાં ઉપજવેરાથી ફેટલી ઉપજ થવાની છે કે તેમાંથી ઉમરનાં મહા-

ભારત કામો કરી શકાશે ? મારી ગણતરી આ પ્રમાણે છે. આ દેશની દરેક મનુષ્યની ઉપજનો સરાસરી આંકડો માથા દીઠ વીશ રૂપિયાનો આવે છે. એ આંકડો પ્રોફેસર દાદાભાઈ નવરોજીએ ગણતરીથી કહાડેલો, છે તે માન્ય કરીએ, તો આ દેશની પચીસ કરોડની વસ્તીમાંથી પંદર કરોડની એટલી થોડી ઉપજ હોય કે તે એ ફૂંડમાં કાંઈ પણ આપી શકશે નહિ. તે બાદ કરતાં બાકીના દશ કરોડની દરેકની વીશ રૂપિયા લેખે એ અબજ રૂપિયા ઉપજ થઈ, તે ઉપર દરેકજણ પોતાની ઉપજનો સેંકડે એક રૂપિયાનો દર વરસે આપે, જે સરકારના ઉપજ વેરાં કરતાં અઘી કરતાં પણ ઓછા છે, તોપણ દર વરસે બે કરોડ રૂપિયાની ઉપજ થશે. વળી એ ઉપજમાં દેશી રાજ્યો ને જાગીરદારો તથા હાકોરો આવતા નથી. પણ આ દેશહિત કામમાં મદદ કરવાની તો તેમની પણ સામાન્ય વસ્તી જેટલીજ ફરજ છે. એ દેશી રાજ્યોની ઉપજ દર વરસે સુમારે પચાસ કરોડ ગણીએ, તો પચાસ લાખ રૂપિયા તેમના આવશે. એટલે અઢી કરોડ રૂપિયા વાર્ષિક ઉપજ એ કાંઈ જેવી તેવી રકમ નથી. એ માંથી તો ગમે તેવાં મહાભારત કામો થઈ શકશે.

જો એ પ્રમાણે બને તો એ ફૂંડ ઉધરાવવું શી રીતે અને તેની વ્યવસ્થા શી રીતે કરવી, એ બીજો સવાલ ઉત્પન્ન થાય છે. દરેક ગામમાં એક કમીટી નીમાય તે કમીટી પોતાનું ફૂંડ ઉધરાવી જીલ્લા કમીટી ઉપર મોકલે અને જીલ્લા કમીટીનું ફૂંડ ઈલાકાના મૂખ્ય શહેરોમાંની ઈલાકા કમીટી વસુલ કરે. એ રીતે મુંબાઈ, મદ્રાસ, બંગાળા, વાન્ય પ્રાંતો, ને પંજાબ એ પાંચ કમીટીઓ પાસે પોત પોતાના તાબાની કમીટીઓનું ફૂંડ વસુલ થાય, એટલે એ ઈલાકાની કમીટીઓ તે ફૂંડની વ્યવસ્થા કરે. એ પાંચે કમીટીઓ એકેક વરસે એક ઈલાકાના મૂખ્ય શહેરમાં હાલમાં કાંગ્રેસ મળેછે તેજ ધોરણ ઉપર મળે. અને એ ફૂંડની વ્યવસ્થા પાંજરાપોળના ફૂંડની થાયછે તે ધોરણ ઉપર કરી શકાય.

એ કમીટીઓએ જૂદાં જૂદાં ખાતાં સ્થાપવાં. જ્યાં જ્યાં જરૂર

જાણાય ત્યાં ત્યાં જુદી જુદી અનુભવસિદ્ધ ઉપયોગી વિધા ને હુન્નર આવડે એવી શાળાઓ સ્થાપી નિરૂઘ્મીઓને ઉદ્યમે વળગાડવા. ઇંગ્લાંડમાં જેમ બીખારીઓનો કાયદો છે તેમ સરકારથી બીખારીઓનો કાયદો કરાવી, તેમને ધંધે વળગાડી ભૂખે મરતા અટકાવવા. હવે જેઓ લાચાર હોય, ધંધો કરવાની શક્તિ ન હોય, એવાં નિરધાર અપંગોને માટે આશ્રયસ્થાનો બાંધી તેમનાં દુઃખ અટકાવવાં. વળી એવાં સ્થાનોને લગતી દવાશાળાઓ પણ બાંધવી. આ પ્રમાણે દુઃખીઓનાં દુઃખ નિવારણુ અર્થે એ ૫'ડનો ઉપયોગ કર્યા પછી ખીજો ઉપયોગ સ્વદેશ હિતકાર્યો કરવામાં છે. આ દેશના હકો સાચવવા માટે અને નવા હકો મેળવવા માટે જેજે યોગ્ય ઉપાયો લેવા ધટે તે ઉપાયો એ ૬'ડમાંથી લેવા. અજ્ઞાન લોકોને પોતાની ખરી ૧૨-જોથી માહિતગાર કરવાને અને પોતાના હકોના રક્ષણનો ઉપદેશ આપવાને પગારી માણસો દેશમાં જૂદે જૂદે ઠેકાણે ભાષણો કરવાને મોકલવા. તથા ઇંગ્લાંડમાં આપણાં દુઃખ જાહેર કરવાને અને રોદધાં રડવાને પણ યોગ્ય પુરૂષો મોકલવા. આ પ્રમાણે એ કમીટીના ગૃહસ્થોને જે યોગ્ય ઉપાયો સ્વદેશહિત કરવાના સુ-જે, તે કરવાની સત્તા આપવી. છેવટે તેમનો વાર્ષિક રિપોર્ટ જાહેરમાં મૂકવો. એ કામ કરનારી કમીટીઓનાં માણસો ઉત્સાહી, વિદ્વાન, સ્વદેશાભિમાની ને મહેનતુ જોઈએ. તેઓને મફત કામ કરવાની નવરાશ નહિ મળે માટે પગારદાર નીમવા. આ જગા વિગતવાર વર્ણન કરવાની નથી. માત્ર સૂચના આપવાની છે. માટે હું સૂચના આપી આ વિષય સમાપ્ત કરું છું. અને આશા રાખું કે ઉત્સાહી ને સ્વદેશાભિમાની વજનદાર વીર પુરૂષો આ નહિ તો એવીજ જાતનો કોઇ યત્ન કરવાની ને પાર પાડવાની યોજના ધડી કહાડી આગ્રહથી આગળ પડી દેશ કલ્યાણુ કરશે. તથાસ્તુ.



આ પુસ્તકને આશ્રય આપનારનાં નામ.

મહેરબાન વડોદરા તાબાની ગુજરાતીશાળાના ડીરેક્ટર સાહેબ.	૬૦
રા. રા. મણીશંકર રામેશ્વર. સોનગઢ થાણાદાર	... ૫૦
મે. બારીઆના મહારાજ સાહેબ.	... ૧૧
મે. લીમડીના ઠાકોર સાહેબ.	... ૧૦
રા. રા. સુંદરદાસ ધરમશી. મુંબાઈ.	... ૫
રા. રા. પ્રેમજી લાધા. તેરા.	... ૫
રા. રા. મયારામ સુંદરજી. કુંડળા.	... ૪
રા. રા. કરીમ નેણસી. મુંબાઈ.	... ૨
રા. રા. મુળશંકર દુલભરામ. મુંબાઈ.	... ૨
રા. રા. રણછોડદાસ દયારામ. ગોદરા. કચ્છ.	... ૧
રા. રા. દેવચંદ બૂલચંદ.... ” ”	... ૧
રા. રા. દીનશાજી હોરમસજી મુંબાઈ.	... ૧
રા. રા. દારાશા પીરોજશા. મોટું ઉદેપુર.	... ૧
રા. રા. જમસેદજી કરામજી. રાજપીપળા.	... ૧
રા. રા. મગનલાલ કીશનલાલ. રાજપીપળા...	... ૧
રા. રા. મોરારજી અંજરામર. દેસલપુર. કચ્છ.	... ૧
સાહેબ જ્ઞદાશ્રી સુલતાન મહમંદખાનજી. જુનાગઢ.	... ૧
ખાનશ્રી ઈમાનખાનજી મુરતખાનજી. બાટવા.	... ૧
રા. રા. હાજીભાઈ લાલજી. મુંબાઈ.	... ૧
મહારાજ શ્રી ખેંગારજી લાઇખેરી. અંજર.	... ૧
રા. રા. દયાશંકર શામજી. અંજર.	... ૧
બુલેશ્વર લાઇખેરી. મુંબાઈ.	... ૧
રા. રા. મહમંદ ઇસ્માયલ. રંગુન.	... ૧
રા. રા. રવચંદ કુલચંદ. આણં.	... ૧
રા. રા. કમાલાલ. ગાડી. ”	... ૧
રા. રા. આસલાલ. ગાડી. ”	... ૧
રા. રા. રવચંદ બેચરદાસ. ”	... ૧

રા.	રા.	શામલભાઈ વાઘજીભાઈ.	,,	૧
રા.	રા.	બાપાલાલ બુલાખીદાસ.	,,	૧
મે.	મે.	મહારાણીશ્રી ખેચરસીંગજી.	ચુડા	દરબાર.	૧
મે.	મે.	જીડેજીભાઈ કશલાભાઈ.	ચુડા...	૧
રા.	રા.	અનંત. એમ. પંડીત.	ધોરાજી...	૧
રા.	રા.	એન. કે. કોઠારી.....	,,	૧
રા.	રા.	ઝવેરચંદ બોધા...	,,	૧
રા.	રા.	જગનનાથ વાસણજી...	,,	૧
રા.	રા.	જેઠાભાઈ મંગળદાસ...	,,	૧
રા.	રા.	હીરાલાલ રણછોડ...	,,	૧
રા.	રા.	પી. એમ. મહેતા...	,,	૧
મે.	મે.	મલેકશ્રી બાપજીરાજ બાઈનખાનજી.	દશાડા...	૧
રા.	રા.	દામોદર હરીસીંગ...	,,	૧
રા.	રા.	મંગળદાસ આશારામ.	સરભોણ.	૧
રા.	રા.	જીવણદાસ કલ્યાણદાસ.	વીસાવદર.	૧
રા.	રા.	કાનજી એધવજી મુંબાઈ.	૧
રા.	રા.	પ્રાણશંકર ભવાનીશંકર.	ઓરપાડ	૧
રા.	રા.	જીવતરામ ગોપાળદાસ.	ઓરપાડ	૧
રા.	રા.	રાજરામ રૂપરામ.	ચોઈલા.	૧
મે.	મે.	કુમારશ્રી હમીર સીંગજી	રાજકુમાર કાલેજ.	રાજકોટ	૧
રા.	રા.	ચુનીલાલ ભાઈશંકર	સુરત.	૧
રા.	રા.	નર્મદાશંકર લાધાભાઈ.	માંડવી	૧
રા.	રા.	ગણુપતરામ નરભેરામ.	કેરવાડા	૧
રા.	રા.	નાથા જગજીવન.	,,	૧
રા.	રા.	નરોત્તમ હરજીવન	,,	૧
રા.	રા.	ધર્મવર અમથા...	,,	૧
રા.	રા.	ગુલાબચંદ નારણજી	...	,,	૧
રા.	રા.	ચુનીલાલ જોષ્ઠા.....	,,	૧
રા.	રા.	નથુરામ પીતાંબરદાસ...	ગીદડ...	૧

રા. રા. જીવંતરામ ગંગાધર.....	,,	૧
રા. રા. ગોવિંદરામ જનારધન...	,,	૧
રા. રા. રહેમ તુલા મહંમદ...	,,	૧
રા. સા. શ્રીવલ્લભ ભગવાનજી...	અમદાવાદ	૧
રા. બા. લલુભાઈ પ્રાણવલ્લભદાસ...	અમદાવાદ	૧
રા. રા. ડાહ્યાભાઈ નાથાભાઈ...	ઈડર	૧
રા. રા. હરીશંકર રામચંદ્ર જાંની કાલોલ.	૧

જાહેરખબર.

નીચેની ચોપડીઓ આર્યોદય પ્રેસમાં તથા તેના બનાવનાર પાસેથી રોકડી કીમતે મળશે.

પતિવ્રતા સ્ત્રી (ગુણસુંદરી) બનાવનાર વિઠ્ઠલદાસ ધનજીભાઈ. આ એક રસિક વાર્તા છે, તે વાંચનારને પસંદ પડી છે. એ સર્વ સ્ત્રી પુરુષોને શીખવા જોગ શીખામણથી ભરપુર છે. તેની પહેલી આવૃત્તિ તાકીદે ખપી ગઈ છે ને બીજી આવૃત્તિ છપાવી છે. કેમી નવ ફરમાનું પુસ્તક છે. કીમત ૦-૬-૦ ટપાલ ખર્ચ ૦-૦-૬

અંકગણિતની રીતો ને કારણ. બનાવનાર વિઠ્ઠલદાસ ધનજીભાઈ. એમાં અંકગણિતની સઘળી રીતો ને તેનાં કારણ શીખનાર સમજી શકે એવી સહેલી ને સ્પષ્ટ ભાષામાં લખેલાં છે. એ પુસ્તક કેમી સાડા દશ ફરમાનું છે, કીમત ૦-૬-૦ ટપાલ ખર્ચ ૦-૦-૬

ગુજરાતની ખેતીવાડીની હાલની સ્થિતિ. બનાવનાર વિઠ્ઠલદાસ ધનજીભાઈ. એમાં ગુજરાતના દરેક ભાગમાં ચાલતી ખેતીની રીત, ખાતર, વાવેતર વગેરે યથાસ્થિત વર્ણવ્યું છે, એ પુસ્તક ગુજરાત વર્નાચલર સોસાયટીની મંજુરી તથા ઇનામ મેળવી છપાવેલું છે. એ છોટના પાકા પુઠાથી બાંધેલું છે ને એનું કદ કેમી સોળ ફરમાનું છે. કીમત ૧-૦-૦ ને ટપાલખર્ચ ૦-૧-૦

મેવાડની જાહોજવાલી બનાવનાર વિઠ્ઠલદાસ ધનજીભાઈ, એમાં મેવાડની ચઢતીના વખતનો મેવાડના પરાક્રમી રાણાઓનો ખાખા રાવળે ચિતોડમાં ગાદી કરી ત્યારથી તે ઔરંગઝેબના સાનમાં વાળીઆ રાજસિંગ રાણા સુધીનો રસિકને વીરરસથી ભરેલો

ઇતિહાસ છે. એ પુસ્તક વાંચવા યોગ્ય ને રાજ્ય પ્રજાને શીખામણુ લેવા જોગ છે. એવી જાતના ઇતિહાસ ગુજરાતીમાં ભાગ્યેજ હશે. એનું કદ રોયલ ત્રેવીશ ફરમાનું છે. તે સુંદર છીંટના મજબુત પાકા પુઠાથી બાંધેલું ઉત્તમ કાગળ ઉપર સારા ટાઇપથી છાપેલું ને બંને પુઠાં ગીટ કરેલું સુશોભિત પુસ્તક છે. એની કીમત રૂ-૦-૦ ને ટપાલખર્ચ ૦-૨-૦

પૈસા કેમ કમાવા બનાવનાર વિઠ્ઠલદાસ ધનજીભાઈ. ગુજરાતીમાં આ જાતનું આ પુસ્તક પહેલુંજ છે. ભરતખંડની નાણા સંબંધી હાલત સુધારવાની ઇચ્છા રાખનાર દરેક દેશ હિતેચ્છુને આ પુસ્તક ધણું ઉપયોગી છે. એનું કદ ૩મી પંદર ફરમાનું છે. એ છીંટના પાકા પુઠાથી બાંધેલું છે. એની કીમત રૂ-૧-૦-૦ ટપાલખર્ચ ૦-૧-૦

જ્યુબીલી સંવત્સર બનાવનાર વિઠ્ઠલદાસ ધનજીભાઈ તંબુલા ખુશાલદાસ ગોકળદાસ. આપણાં કૃષાળ મહારાણી શ્રીનાજ્યુબીલીના મહોત્સવનું, મહારાણી શ્રીના રાજ્યના ઇતિહાસનું, ઇંગ્લાંડની જ્યુબીલીનું, અને મહારાણી શ્રીને લગતી ઘણી જાણવા જોગ હકીકતનું સુંદર વર્ણન તથા કાવ્યથી ભરેલું એ પુસ્તક છે. એ સુંદર ગીટના પુઠાથી બાંધેલું છે. એનું કદ ૩મી આઠ પેજ તેત્રીશ ફરમાનું છે. દરેક વફાદાર આર્ય પ્રજાની લાઇબ્રેરી શોભાવે એવું એ પુસ્તક છે. એની કીમત રૂ-૪-૦-૦ ટપાલ ખર્ચ રૂ-૦-૨-૦

પાણીપત. બનાવનાર રા. બા. હરગોવિન્દદાસ દવારકાંદાસ. એમાં પાનીપતમાં થયેલી લઢાઈએનું રસિક ને જીવંતવાળી કાવ્યમાં વર્ણન કરેલું છે. એ કાવ્યની પણ ગુજરાતીઓએ ખુબ કંઈ રીછે. એની ત્રીજી આવૃત્તિ ખપી ગઇ છે ને ૪ થી આવૃત્તિ છાપાવી છે. કીમત ૦-૪-૦ ટપાલખર્ચ ૦-૦-૬

પુસ્તકમાળા ભાગ ૧લો. વડોદરા હિતવર્ધક સભાએ છાપાવેલા સસ્તા પ્રથમના બાર અંકોના સંગ્રહનું આ પુસ્તક છે. છ-

પાવી પ્રસિદ્ધ કરનાર રા. રા. ખુશાલદાસ ગોકળદાસ અમદાવાદ-
ની મુખ્યઐકના સરાય. કીમત ૦-૪-૦ ટપાલ ખર્ચ ૦-૦-૬
એ પુસ્તક ધનામ આપવામા મંજુર થએલું છે.

પુસ્તકમાળા ભા. ૨જો. વડોદરા હિતવર્ધક સભાના છ-
પાવેલા સસ્તા ખીજા બાર અંકો એટલે તેરમા અંકથી તે ૨૪મા
અંક સુધીના અંકોનો સંગ્રહ આ પુસ્તકમાં છે. છપાવી પ્રસિદ્ધ
કરનાર રા. રા. ખુશાલદાસ ગોકળદાસ કીમત ૦-૩-૬ ટપાલ
ખર્ચ ૦-૦-૬

રાણી રૂ.સુંદરી. બનાવનાર રા. રા. હરગોવિન્દદાસ દવા-
રકાંદાસ. પંચાસરના રાજ જયસીખરની રાણી રૂપસુંદરીની આ-
રસિક વાર્તા છે. એ પુસ્તક પણ વાંચવા યોગ્ય છે. છપાવી પ્રસિ-
દ્ધ કરનાર રા. રા. ખુશાલદાસ ગોકળદાસ કીમત ૦-૫-૬ ટપા-
લ ખર્ચ ૦-૦-૬

અંકગણિતનો ખુલાસો. પ્રસિદ્ધ કરનાર રા. રા. ખુશા-
લદાસ ગોકળદાસ. એમાં સરકારી નિશાળોમાં ચાલતા નવા મોટા
અંકગણિતના હિસાબો સમજી શકાય એવી રીતે કરી બતાવ્યા
છે. કીમત ૦-૧૦-૦ ટપાલ ખર્ચ ૦-૧-૦

માપકરણનો ખુલાસો. પ્રસિદ્ધ કરનાર રા. રા. ખુશા-
લદાસ ગોકળદાસ એમાં સરકારી માપ કરણના હિસાબો મમજ-
ય એવી રીતે કરી બતાવ્યા છે. કીમત ૦-૨-૦ ટપાલખર્ચ ૦-૦-૬

લરતખંડના ઇતિહાસના પ્રશ્નોત્તર પ્રસિદ્ધ કરનાર રા. રા.
ખુશાલદાસ ગોકળદાસ એમાં હિંદુસ્તાનના ઇતિહાસના છોકરાઓ-
ને સમજપડે એવી રીતે પ્રશ્નોત્તર આપેલા છે. એની કીમત ૦-૪-૦
ટપાલ ખર્ચ ૦-૦-૬

